عبقرية التميز

(نظرية الاتزان وقيادة الذات)

سهيل عـواد

مكتبة الأنجلو المصرية

بسم الله الرحمن الرحيم

رب اشرح لي صدري ويسر لي أمري

بسم الله الرحمن الرحيم

((وَفِي أَنفُسِكُمْ أَفَلا تُبْصِرُونَ)) الذاريات: ٢١

((سَنُرِيهِمْ آيَاتِنَا فِي الآفَاقِ وَفِي أَنفُسِهِمْ حَتَّى يَتَبَيَّنَ لَهُمْ أَنَّهُ الْحَقُّ أَوَلَمْ يَكْفِ بِرَبِّكَ أَنَّهُ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ شَهِيدٌ)) فصلت: ٥٣

لتطور مستوى حياتك ستجد نفسك بحاجة لقراءة هذا الكتاب

رسالتي في الحياة

"تكمـــن في التطويـــر الذاتـــي المـــستمر
للوصـــول الى قمـــم الـــنجاح العالمـــي،
وأن أحقـق أهـدافي وسـعادتي ونجاحـي
من خـلال تأهيل أبناء أمتي للقيادة الذاتية
الفعّالـــة بمـــا يرضـــي الله تعـــالى"

سهيل عواد

إهداء

أهدي هذا الإنجاز للإنسان الذي واصل
في دعمه المعنوي والمادي لي على طوال
مسيرة حياتي والدي وأستاذي الغالي:

علي عـواد

كما أهدي هذا الإنجاز للإنسان الغالي
على قلبي والتي واكبت بكل ما أوتيت من جهد
بالدعاء إلى الله عز وجل ومواصلة الدعم المعنوي
والمادي طوال حياتي ووالدتي الغالية:

أم سهيـل

وأهدي هذا الكتاب مكلل بالعطر والأحاسيس
والمشاعر المرهفة للإنسانة التي تحملت بُعدي عنها
والتي كانت دائمة الحرص على أن يُنجز هذا العمل
على أكمل وجه زوجتي الحبيبة

أم أصيل

شكر وتقدير

والحمد لله عز وجل المنة والفضل والشكر والتقدير كمـــا ينبغي لجلاله وعظيم سلطانه، لولا فضله وتوفيقه وتيـــسيره لما تم هذا الكتاب بهذا الشكل رغم تقصيري الشخصي، فالشكر أولاً ودائماً لله عز وجل.

ثم الـــشكر الجزيل لأخي وصديقي الأستاذ الفاضل معتـــز محمد منصور الذي لم يقصر أبداً في تقديم الدعم المعـــنوي الدائم لي ولجهوده العظيمة في التدقيق اللغوي للكتاب، فله مني التقدير والعرفان.

كمـــا أوجـــه شكراً عطراً لأختي السيدة الفاضلة ســـبيكة محمـــد التي لم تتوانا أبداً في تزويدي بالكتب والمراجع التي حرصت على جمعها من دول مختلفة، والتي اعتمدت عليها كمصادر في تأليف هذا الكتاب.

وإلى الأخت الفاضلة هدى سعيد العبيد التى أبدت الاندفاع والحماس فى مرحلة الطباعة والنشر والتنسيق مع الناشر والمطبعة فى مصر.

ولكل من ساهم وشارك وقدم العون مادياً ومعنوياً لـــنجاح هـــذا الإنجاز من قريب أو بعيد أقدم احترامي وتقديري وعرفاني وشكري الخالص لهم جميعاً.

فهرس المحتويات

الإهداء ٩

شكر وتقدير ١١

تمهيد ١٧

التمهيد: حقيقة الاتزان ٢١

المقدمة: نظرية الاتزان ٣١

الفصل الأول: التميز الروحاني ٤٥

الفصل الثاني: التميز الذاتي ٧٩

الفصل الثالث: التميز العلمي ١١١

الفصل الرابع: التميز العائلي ١٤١

الفصل الخامس: التميز العملي ١٨١

الفصل السادس: التميز الاجتماعي ٢٠٧

الفصل السابع: التميز المالي ٢٤١

الخاتمة: بداية النهاية ٢٨٥

كيف تحقق أقصى فائدة من هذا الكتاب؟

إذا أردت أن تحقــق أقــصى فائدة من هذا الكتب وتنطلق في رحلة تغييــر ونمــو ممــتعة وحياة متزنة وشخصية فعّالة فإني أنصحك بالقيام بإســتراتيجيات ثلاثة بسيطة، وفي حال قيامك بهذه الاستراتيجيات الثلاثة فإني أضمن لك بإذن الله تعالى نتائج باهرة في حياتك:

الاستراتيجية الأولى

بعــد قراءتك لأي جزء من الكتاب ركز وفكر في كل جملة أو فقرة وكــوّن صــورة ذهنــية التــي ترغبها في إدراكك وأبقها في عقلك، إذا تعارضــت مــع قناعاتك أو اعتقادات فلا تقاومها، بل إسأل نفسك سؤال واحد: ماذا لو كانت هذه العبارة هي الحقيقة وليس ما في عقلي؟

الاستراتيجية الثانية

تعلم كيف تكون معلم للآخرين وتوصل لهم الحكمة من هذا الكتاب، فأفضل طريقة للتعلم هي التعلم من أجل التعليم.

الاستراتيجية الثالثة

حكمــة قديمــة تقول "إذا كنت تنشد الجودة فتصرف كأنها لديك" أي حــاول أن تتبنــى منهجــية طبيق لما تعلمته في حياتك اليومية، فالإرادة وحــدها لاتكفي، والمعرفة وحدها أيضاً لا تكفي، إنما يجب أن تتوفر فيك الإرادة والمعرفة والفعل.

لمزيد من الفائدة

الأمر الأول

ضــع أفكــارك وقناعاتك واعتقاداتك السابقة جانباً حتى تنهي قراءة الكتاب وحاول أن تكون مرناً في قبول التغيير في حياتك.

الأمر الثاني

قــبل أن تحكم على أي شيء في الكتاب، إقراء الكتاب كاملاً، ضع خطــوطاً وإشــارات لكل ما يثير إعجابك في الكتاب، خذ العبارات التي تعجبك كحكم ومبادئ وقيم وأسس لحياتك.

الأمر الثالث

حــاول أن تقــرأ الكتاب أكثر من مرة بين فترة وأخرى أو أقرأ أي جــزء أكثــر مــن مرة حتى تشعر أنك فهمته أو بدأ يغير في شخصيتك للأفضل، وأرجع للكتاب كلما وجدت نفسك تريد استذكار أيء شيء معين أو حكمة.

الأمر الرابع

الأمــر الــرابع كلّم من تحبهم من المقربين لك والذين تثق برغبتهم للتطويــر والتحــسين عــن محتوى الكتاب ومدى استفادتك منه، أو ربما يمكنك أن تقدم نسخة من هذا الكتاب كهدية قيمة لهم ولكن لا تستغني أبدا عن نسختك الخاصة فهي رابط ذهني لكل ما تعلمته من الكتاب.

إن قدراتك ومواهبك ومهاراتك ومعرفتك وتجاربك وخبراتك مفيدة جداً إذا كانت في المكان الصحيح .. فأين أنت الآن؟

كتاب
عبقرية التميز

تحقيق التوازن
وعبقرية التميز

كيف تحقق توازناً في حياتك؟

١

القيمة الأولى

القيمة الروحانية

عبقرية التميز الروحاني

كيف تحقق توازناً روحانياً؟

القيمة الأولى
القيمة الروحانية
عبقرية التميز الروحي
(الاتزان الروحاني)

أحب الله يحببك
اذا لم تستطع أن تنظر امامك لأن مستقبلك مظلم
ولم تستطع أن تنظر خلفك لأن ماضيك مؤلم
فانظر فوقك تجد ربك تجاهك فإبتسم ...
فإن هناك من ... يحبك ... يعتنى بك ... يحميك ... ينصرك ...
يسمعك ... يراك ...
إنه ((الله)) ما أخد منك إلا ليعطيك ... وما أبكاك إلا ليضحكك ...
وما حرمك إلا ليتفضل عليك... وما إبتلاك إلا لانه يحبك ...
"لذا أحب الله يحببك "

كـــيف لأي إنـــسان أن تتزن حياته إذا كان أساس الجوانب كلهـــا غيـــر متـــزن، إن الجانب والقيم الروحانية في حياة الإنـــسان هي أساس الجوانب الأخرى كلها، إذ أن الجوانب الأخـــرى والقيم الآخرى مبنية على اتزان هذا الجانب كما هو مبين في الشكل (٢) هرم الاتزان.

لـــم أركـــز في هذا الكتاب على العبادات والشؤون الفقهية فهي في غاية الأهمية لاتزان هذا الجانب ولكن جعلتُ هذا الفـــصل من الكتاب يتناول القوى والقدرات الروحانية، لأتناول فيه بعض الـــدرر والتي يمكن للفرد منا أن يحقق إصلاحا واستثماراً من نوع مميز للقـــيمة الـــروحانية، تاركـــاً المجال لكل من يريد أن يصلح أي شأن من شؤونه الدينية لملايين الكتب والمحاضرات المختصة والتي يقدمها علماء الدين المتمكنين.

الحقيقة الروحية

سأصـحبك فـي رحلـة فريدة، الرحلة التي ستغير حياتك ونظرتك لنفـسك وحقيقة ذاتك، والتي ستغنيك وتجعلك في عالم تشعر فيه بالتناغم والـتوازن والسلام الداخلي والسيطرة في التعامل مع العالم الخارجي من حـولك، ولكـنها سيطرة من نوع خاص، لذلك أريدك في كل مرة تمسك فـيها هذا الكتاب لتسترسل في القراءة أن تأخذ نفساً عميقاً وتبتسم ليعمل عقلـك بأقـصى طاقته، في كل مرة تترك فيها الكتاب جانباً للترتاح قليلاً ستشعر بتغيير في أعماقك وأن قوى دفينة في أعماقك تظهر للوجود، ولا أخفـي عليك أنك ستشعر بأول خطوات التغيير وهي الاضطراب الداخلي ثم بعدها تنتقل إلى المرحلة الثانية في عالم التغيير وهي الشعور بالتغيير، أي مجرد شعور فقط بمعنى أوضح التغيير الداخلي قبل الخارجي وهذا ما جـاء فـي القـرآن الكريم في قوله تعالى: (إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيـروا مـا بأنفـسهم) الرعد١١، أعدك أن تظهر نتائج هذا التغيير في عالمك الخارجي قريباً وسيلحظها الآخرون إن شاء الله.

فقط كن معي واقرأ وتخيل واستمتع، وكن معي تماماً كي تحقق أكبر فائـدة سـتغير مـن حياتك ونفسيتك للأفضل، وفي حال قاطعتك أفكارك واعتقاداتك وقناعاتك فأبعدها قليلاً حتى يتسنى لك القرار بالاستمرار على هذا الاتزان بقية حياتك، فلا أحد يجبرك على تغيير قناعاتك السابقة أو أن تتخذ قراراً ملزماً فعلياً فتغير حياتك باتجاه العبقرية والتميز.

إن كل ما سيرد في هذا الكتاب تم إعداده بطرق دقيقة واقعية وعلمية مدروسـة مـن مـئآت المـراجع والـتجارب الشخصية، و مهما كانت شخـصيتك وصـفاتك واعتقاداتك وقيمك وقناعاتك في النهاية أنت إنسان وهـذا الكتاب أُعدّ لك لكونك ابن آدم الذي قال الله تعالى فيه (وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ وَحَمَلْنَاهُمْ فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ وَرَزَقْنَاهُم منَ الطَّيِّبَاتِ وَفَضَّلْنَاهُمْ عَلَى كَثِيرٍ مِّمَّنْ خَلَقْنَا تَفْضِيلاً) الاسراء١٧.

أنت ظاهرة عجيبة بالغة التعقيد

فـي هذا الكون الشاسع الاتساع والضخامة والتعقيد، ما أنت فيه إلا ظاهـرة عجيـبة بالغة التعقيد أيضاً، وجدتَ ليخدمك كل مخلوق في هذا

الكون وانت تعيش بآمان على كوكبنا الذي هو غاية في الجمال والروعة، نبحث عن رضا الله والصحة والسلام والمعرفة والوفرة أي الغنى والثروة بتناغم يحقق لنا حياة رائعة ملؤها السعادة والعبادة والآمان حتى قيام الساعة.

فنحن نجاهد بقدرات متفاوته للحصول على ما ذكر سابقاً وبالمقادير التي يحددها كل منا لنفسه فيرضى بها أو لا يرضى، فهل حقاً يستطيع كل انسان أن يحقق كل ذلك؟ الجواب بكل واقعية نعم يستطيع، فالأمر يعود لرغبتك والله تعالى عند حسن ظنك به.

ولكن بشروط، منها أن تفهم السنن الكونية التي قدّر الله تعالى الكون والحياة والقَدَر عليها والتي قال عنها في القرآن الكريم: (سُنَّةَ اللَّهِ الَّتِي قَدْ خَلَتْ مِن قَبْلُ وَلَن تَجِدَ لِسُنَّةِ اللَّهِ تَبْدِيلا) الفتح ٢٣، فهي إذاً سنن ثابته لا تتغير إلا بمشية الله تعالى، لقد خلق الله هذا الكون بما فيه بقدر دقيق جدا وقوانين ثابته مستمرة إلى قيام الساعة لقوله تعالى: (إنا كل شىء خلقناه بقدر) القمر ٤٩.

والشرط الثاني أن تعرف وتعي تماماً الحقيقة الذاتية لك والقوى الخارقة اللامحدودة المكنونة في أعماقك، وكيف تستخدمها وتوظفها في حياتك.

قوانين وأنظمة

دعنا نتعرف بداية على حقيقة السنن الكونية وطاقتها التي تتواجد في كل مكان وزمان، فلكل شيء قوانين يعمل وفقها، وتأكد تماماً أن المجرات والنجوم والكواكب والحياة والبشر والقدر والظروف تسير وفق قوانين ونظام يربط بينها وتعمل باستمرار دون توقف، وكلنا نخضع لها سواء عرفناها أو لم نعرفها، وسواء رضينا أو لم نرض.

تماماً كعمل الجاذبية الأرضية فأنت تخضع لها سواء عرفت بها أو لم تعرف، وسواء شئت أم أبيت، فليس من المعقول أن تستيقظ صباحاً وتقول ليس لي أي رغبة في الانجذاب للارض اليوم، أليس ذلك مضحكاً،

كمـــا أن الشمس لا يمكن أن تقول يوماً لن أخرج على هؤلاء البشر، ولن يحدث ذلك إلا بإرادة الله.

عـــندما تعـــرف قوانين العمل، فلن تحدث لك المشاكل صدفةً، وإذا كـــنت تعـــرف قوانين الحياة فلن تحدث لك المشاكل صدفةً، وإذا عرفت قوانـــين الـــنجاح فلن تعرف الفشل أبداً، إن السنن والقوانين الكونية هي طاقـــة الحـــياة بل هي فطرة الله في خلقه، إن معرفتها في غاية الأهمية للأســـتمرار وتطور الحياة وليتوسع وعينا وإدراكنا لحقيقة الحياة على هذا الكوكب.

دعني أسألك سؤالاً، عندما جئت من بطن أمك في غرفة الولادة هل أُعطـــيت دلـــيلاً إرشـــادياً للحياة؟ هل قالوا لك ما هي قوانين الخالق في خلقـــه؟، هـــل علمـــك أحد هندسة الحياة والنجاح؟ هل علمك أحد أسرار وقواعد وقوانين وسنن تسير عليها في مسيرة الحياة؟، إنها قدر الخالق في خلقه، فلا شيء خلق عبثاً، ومن يسير عبثاً فلن يجد إلا عبثاً.

"إن الذكاء البشري والروح الإنسانية اثنان من أكثر العوامل إبداعاً"

روبرت كوبر

المـــشكلة تكمـــن في أننا نستخدم نسبةً بسيطةً من ذكائنا وقوانا. إن العقـــبات التـــي يضعها الشخص أمام رغباته وآماله وأهدافه تعوق أعظم إمكانياتنا، وتجعلنا نشعر بوطأة الضغوط والتغيير والشك. ذلك أن العائق لا يقـــف أمامـــنا فحسب بل هو موجود في أعماقنا، علماً أننا نمتلك حياة لنعيـــشها وإمكانيات دفينة واسعة، وبما أنه لا يمكن لأحد أن يعيش حياتك بـــدلاً عنك فإنه يجب أن تتحمل المسؤولية الكاملة لتطور وتحسن مستوى حياتك وتعيشها وفق أفضل مقاييس النجاح التي ترضي الله تعالى والبشر، لـــذا بـــادر الآن وبشتى الطرق المتاحة لك لرفع درجات التفكير المنطقي لديك وزيادة مستوى العبقرية في حياتك.

الـ ٩٠٪ الأخرى

جـــاء في كتاب الـــ ٩٠% الأخرى لربرت كوبر: «إن كلاً منا ولد مـــزوّداً بقـــدرات فريدة تحدّد مصيره، فلقد منحنا فرصة كي نفعل ما لم

يفعلـــه أحد من قبل، وأن نترك بصمتنا المميزة على العالم قبل أن نموت، ولكن قليلونٍ هم من يرون هذه القدرة الخفية الفريدة أو يختارون بأسلوب واع أن يشكّلوها.

ماذا ستكون بصمتك الفريدة هذا العالم؟

إن الهدف من طريقك أكبر من المكان الذي يؤدي إليه.

حدّد لنفسك واجبات يومية بحيث تكون أفضل منٍ اليومٍ الذي قبلها.

واصـــل التـــساؤل: مـــاذا يعني أن تكون إنساناً ناجحاً؟ وكيف تكون ذلك الإنسان؟

وماذا يريد الله من وجودي السامي في هذه الدنيا قبل الموت غير العبادة؟

لا تجعـــل مسافة بين العمل الذي تقوم به والفارق الذي يحدثه ذلك العمل في العالم.

واصل استدعاء أفضل ما في نفسك، اطلبه حثيثاً.

يقــول مؤلّــف هذا الكتاب روبرت ك. كوبر: "عندما نكبت الإبداع لديـــنا فإننا نفقد التواصل مع حيويتنا وروح المبادرة لدينا، وهذا يعود إلى أن معظـــم أنواع التعلّم والإنجازات لا تأتي نتيجة عمل جماعي منظّم بل نتـــيجة جهـــود فردية فريدة. وفي هذا الإطار، معلوم أن للروح الإنسانية نـــسقها الخـــاص مـــن القواعد، فهي متمرّدة بالمقاييس شتى، ولذا يكون ضـــرورياً أن نحيا بصورة مختلفة ونواصل البناء بطريقتنا الخاصة حتى يبدو واضحاً، وعندها ينبغي علينا ألا نتركه ينهار. ومن الأمور الأخرى التي يمكن تعلّمها عن القدرة على الإبداع، ألا ننظر إلى أي أمر على أنه مـــسلّم بـــه، فإذا ما أردنا الحفاظ على استقلاليتنا فإن حسن النوايا أو قوة العزيمة وحدهما لا يكونان كافيين لأن الأمر يتطلّب شيئاً نادراً لكنه عملي للغاية".

يوضـــح كوبر أن الانسان العادي يعيش حياته ويموت ولم يستخدم مـــن قدراتـــه وقواه الحقيقية التي وهبه الله اياها أكثر من ١٠% فيموت ويـــدفن معـــه الـــ ٩٠ % الآخرى التي قد يكون لم يعرفها أو يلم يحسن استغلالها.

الذكاء الرابع
الذكاء الروحي قائد الذكاءات الآخرى

وضح ستيفن كوفي في كتابه العادة الثامنة أربع أنواع من الذكاءات موضحاً من خلالها الخطأ الجسيم الذي يرتكبه بنو البشر في إعتقادهم بأن الــذكاء الوحــيد في الحياة هو الذكاء العقلي، حيث صنف الذكاءات كلها كالآتي:

١- الذكاء العقلي (العقل)
٢- الذكاء العاطفي (القلب)
٣- الذكاء الجسدي (الجسد)
٤- الذكاء الروحي (الروح)

فوضّحَ أن الحاجة إلى التعلم والنمو والتطور هو أمر نابع عن الذكاء العقلي، بينما الحاجة إلى العيش والبقاء والتمتع بصحة رائعة هو نوع من الــذكاء الجسدي، إنما الحاجة الى الحب وبناء العلاقات الودية والانسانية وفن التعامل الاجتماعي هي كلها ذكاء عاطفي، إلا أن الذكاء الأهم والذي يعتبــر مرتكــز الذكاءات الآخرى وقائدها هو الذكاء الروحي والذي هو الذكاء الآسمى والذكاء الأعظم بل هو الحاجة الماسة التي تدفعنا لترك أثر ومعنـــى ومـــساهمة عظيمة لنا في الحياة والدنيا .. فهل نملكه؟ وإن كنا نملكه فهل نستخدمه ونستثمره في حياتنا؟... ولتوضيح ذلك دعوني أطرح بعض الأسئلة:

- هل سألت نفسك يوماً: هل أنت مثير ومدهش في هذه الدنيا؟
- هل تعمل بروح أم تعمل بجسد فقط؟
- هل منحت نفسك فرصة إبداعية في هذه الحياة؟
- هل كررت هذه الفرصة وكنت كريماً مع نفسك وذاتك؟
- هل حاولت أن تعرف ما هي مبادئك كلها في الحياة؟
- هل تملك سلطة أخلاقية على الذات؟
- هــل يمكنك أن تبدأ من الآن بالبحث عن صوتك السامي وتنادي به في أعماقك وتخرج ذاتك العظيمة العملاقة وتصنع ذلك العالم الرائع الذي تريده بنفسك وبأفكارك البناءة؟

مؤسس ومدير شركة فيزا إنترناشونال دي هوك يقول "إن المشكلة ليست في توليد أفكار ابتكارية جديدة في عقلك وإنما المشكلة في التخلص من الأفكار القديمة "، يستطيع كل شخص منا ترك الحياة العادية وراء ظهره ولم لا؟

مشاكلي موجودة، وديوني كثيرة، ونفسيتي مضطربة، المسؤوليات ظخمة تثقل كاهلي، أعباء الوظيفة أكثر من مردودها، سيارتي تتعطل كثيراً، بيتي لم يعد يتسع لأولادي، لم يعد لدي وقت لهم ولا حتى لشريك حياتي، أشعر أني مقصر مع ربي وخالقي، في لحظات أشعر أن كل الأبواب سدت في وجهي، أملي بدأ يتلاشى وصرت أفقد أهدافي، الملل واليأس يتسرب إلى نفسي وقلبي، أغلب أفكاري سوداوية سلبية، لو أن ربي لم يخلقني، لو أني مت وأرتحت من هموم حياتي ...إلخ.

أنا أعلم أنني إذا قلت هيا نعش حياة العظمة في كل جوانب حياتنا فهذا ليس بالأمر السهل ولكنه أيضاً ليس بالأمر المستحيل إنما قد يصعب الأمر في التنفيذ، لا تستغربوا إن قلت لكم أن ذكاءً نفقده دمر حياتنا أو أننا نعيش حياة مرهقه متعبة، لقد خلقنا الله لنكون عظماء لا أذلاء، لنكون سعداء لا أشقياء، لنعمر لا نهدم، لقد خلقنا الله نملك فلم أصبحنا مدينين في الحياة، ركز معي وسأثبت لك ذلك، ألم يخلق الله لنا أجساماً سليمة ولما أسئنا لها فمرضت، ألم يخلق لنا الله قلوباً بيضاء صافية فملأناها بالحقد والغل والكره والحسد، ألم يخلق الله لنا عقولا نيّرة مضيئة صافية فملأناها أفكار ومعتقدات سوداوية، ألم يخلق الله لنا الكون بأسره لخدمتنا، فلما ركبتنا الديون والهموم والمحن، إنظر إلى وجه شخص نائم كيف أن إبتسامة رقيقة ناعمة خفيفة ترتسم على وجهه، فلما عندما استيقظ قلب خلقة الله إلى وجه عابس مكفهر، قال تعالى في سورة الاسراء ((ولقد كرمنا بني آدم)).

هل تتذكر أن روحاً في أعماقك من روح الله تعالى، هل تتذكر بأنها قوة عظيمة في داخلك، هل تتذكر بأنها حلقة الوصل بينك وبين الله.

هــنا سؤال: لما جعل الله أرواحهنا نفخة من روحه سبحانه وتعالى؟ أيريدنا ضعفاء في الارض؟، تمعن قوله تعالى في سورة الأنباء ((ونفخنا فيه من روحنا)).

إن أجمــل مـــا قــرأت للكاتبة الرائعة ماريان ويليامسون في كتابها العودة للحب "إن أعمق خوف في نفوسنا ليس خوفنا من العجز بل خوفنا مــن القــوة اللا محدودة التي نمتلكها. إن النور الكامن في داخلنا وليس الظــلام هــو الــذي يخيفنا. كل واحد منا يسأل نفسه: من أنا حتى أكون عبقرياً ورائعاً وموهوباً وخارقاً؟ في الحقيقة من أنت حتى لا تكون كذلك؟ أنت مخلوق كرمه الله".

إن اهــتماماتك الصغيرة لا تخدم البشرية، لم يخلقك الله لتقزم نفسك حتـــى لا يشعر الآخرون بالقلق من وجودك.لقد خلقنا الله جميعاً لكي نملأ العــالم بالــنور، لقد جئنا إلى الدنيا لنعبر عن التكريم الذي منحنا الله إياه، هذا التكريم الذي لم يمنحه الله للبعض منا بل منحه لكل واحد منا، عندما نسمح للنور الكامن في داخلنا بالانطلاق نكون وبشكل غير واع قد شجعنا الآخــرين علـــى فعل الشيء نفسه، عندما نتحرر من خوفنا فإن وجودنا وبــشكل تلقائي سيحرر الآخرين من مخاوفه، لا يوجد شئ سواك يجعلك متخوفا أو محباً لأنه لا يوجد شئ يتعداك.

قاعدة 10/90
للكاتب العظيم: ستيفن كوفي
سوف تغير حياتك

قبل فترة من كتابتي لهذا الكتاب روى لي أحد أصدقائي موقفاً حدث لــه وهو يقود السيارة إذ تعرض لمضايقة من قبل سيارة أخرى كادت أن تــسبب لــه حادثــاً مروعاً، إن الأمر كان من الهول الذي أفقد صديقي الــسيطرة على أعصابه مما دفعه للنزول من سيارته وانطلق نحو سائق الــسيارة الأخرى وهو يسب ويلعن حتى وصل الأمر بهما إلى مد الأيدي والــضرب وتبادل اللكمات، حتى استقر أحدهم في المستشفى واللآخر في مركز الشرطة.

مـــاذا كـــان سيحدث لو أن صديقي هذا كبر عقله وكبح جماح نفسه وتـــرك ذلك السائق يذهب إلى حاله سبيله إذ أن النتيجة من مضايقته ربما لـــم تكـــن مقصودة وبنيه سيئة، كما أن النتيجة لم تكن سيئة إلى ذلك الحد الكبير.

إلـــم يـــأت القـــدر بالموقف الأول وما نتج عنه كان نتيجة ردة فعل صـــديقي، يحتار معظم الناس في تعريف القدر وباعتقادي هو ليس أكثر مـــن ذلـــك التعريف الذي طرحه الدكتور صلاح الراشد في رد له على ســـؤال طرح عليه من قبل رواده حيث قال: (أن القدر هو من الله تعالى ولكنه أمر تفاعلي وليس ثابتاً لا يتغير) وفي الحقيقة أنا مع هذا التعريف.

ح + س = ن

حدث + استجابة = نتيجة

مـــاذا يعنـــي ذلـــك؟ تخيل لو أنك تتناول وجبه الإفطار مع أسرتك وبحركة غير مقصودة قامت ابنتك بسكب فنجان القهوة وسقط على لباس العمـــل الانيق الذي ترتديه ليوم حافل بالمواعيد، طبعاً لم يكن لديك إرادة لمنع ما حدث .

فتكون النتائج المترتبة توبيخ ابنتك، فتنفجر الصغيرة بالبكاء وتلتفت علـــى زوجـــتك وتنـــتقدها لوضع الفنجان قرب حافة الطاولة، يتبع ذلك مجادلة حادة ثم تندفع أنت إلى غرفتك لتغيير ملابسك.

عـــندما تـــرجع بعـــدها تجـــد أن ابنتك قد تأخرت عن موعد حافلة المدرســـة بـــسبب بكائهـــا وتأخرها في تناول الإفطار وزوجتك يجب أن تـــذهب فـــوراً لعملهـــا وبالتالي تضطر إلى توصيل ابنتك إلى المدرسة وتـــنطلق بسرعة بسيارتك متجاوزاً الحد الأقصى للسرعة بك ٣٠ أو ٤٠ مـــيلاً فـــي الساعة وبعد ١٥ دقيقة من التأخير وغرامة سرعة قدرها ٦٠ دولاراً تـــصل إلـــى مدرسة ابنتك ثم تنزل هي من السيارة دون أن تسمع منها عبارة "مع السلامة."

يوم بدايته تعيسة وتوالت الأحداث بنفس الطريقة ثم تعود إلى المنزل وتجـــد زوجتك وابنتك في حالة انقباض شديد منك.لماذا؟...لأنك لم تحسن رده فعلك مع ما حدث في الصباح؟

لماذا كان يومك تعيساً؟

هل السبب فنجان القهوة؟

هل السبب خطأ ابنتك؟

هل السبب ضابط المرور؟

هل أنت السبب؟

فـــي الحقيقة أنت السبب هذا هو الجواب الصحيح، الواقع أنه لم يكن لديك إرادة لمنع سقوط فنجان القهوة ولكن السبب يكمن في رده فعلك في الخمس ثواني التي تلتها.

إذاً القاعدة هي؟

10% من أحداث حياتك خارجة عن إراداتك.

90% من أحداث حياتك تعتمد على ردود أفعالك.

حل آخر من اختيارك، لنعود إلى القهوة التي بللت ووسخت ملابسك وأبنتك على وشك البكاء فتبادر بلطف بقولك لا بأس "يا عسل" وأرجو أن تكونـــي أكثر حذراً في المستقبل. بعدها تجذب منشفه وتسرع إلى الأعلى وبعـــد تغييـــر ملابسك وحمل حقيبة العمل تنزل وتطل من خلال النافذة لتشاهد طفلتك وهي تركب الحافلة المدرسية وتلتفت باتجاهك وتلوح بيدها مودعة. تصل إلى عملك متأخر ٥ دقائق وتحيي الموظفين بابتهاج ويعلق مديرك على أن يومك مشرقاً.

هـــل لاحظت الفرق؟... لماذا؟ السبب في كيفية تفاعلك أو رده فعلك تجاه الحدث، أنت في الحقيقة لا تستطيع أن تتحكم في ١٠% من الأحداث ولكن الباقي ٩٠% يعتمد على ردود أفعالك.

يعنـــي أن ١٠% لا إرادة لـــنا أو سيطرة عليها، نحن لا نستطيع أن نمـــنع على سبيل المثال "تعطل السيارة" أو "تأخر الطائرة" من وصولها في الموعد المحدد وما يترتب على ذلك من إرباك لبرامجنا.

١٠% مـــن الأحداث أو المواقف زمامها ليس بأيدينا ولكن نحن من يتحكم في تحديد ال٩٠% الأخرى كرد فعل.

الآن عــرفت قاعــدة ١٠/٩٠. طــبقها وسوف تدهشك نتائجها ولن تخــسر شيئاً، قاعدة ١٠/٩٠ عظيمة ونتائجها لا تصدق وقليل منا يعرفها ويطبقها.

ملايــين من البشر يعانون من ضغوط لا داعي لها ومحن ومشاكل وبعضهم يصابون بنوبات قلبية. نحن جميعاً يجب أن نعرف ونطبق قاعدة ١٠/٩٠ التي من خلالها يمكنك أن تكون أكثر سيطرة على حياتك.

نتائج القوانين مضمونة

كلنا نعلم أننا إذا ما جمعنا ١+٢ فإن النتيجة حتمية وهي ٣، وإننا إذا ما استخدمنا أي قانون من قوانين الرياضيات أو قوانين الطبيعة والقوانين الكونــية فــي مجــالات كثيرة فإننا أيضاً سنصل إلى نتائج صحيحة أو مــضمونة نتيجة استخدام قوانين صحيحة ومضمونة، فلا يمكن أن نرى شخــصاً يتــرك تفاحة من يده فتصعد إلى السماء بدلاً من أن تسقط إلى الأرض وهــذا لأنــنا نعلم أنه بفعل قانون الجاذبية الأرضية، وكذلك بقية القوانين هكذا تعمل.

فــإذا كانت القوانين الطبيعية والكونية ثابتة وموثوقة ويعتمد عليها، فإن القوانين الحياتية والبشرية وقوانين النجاح والتميز هي ما تعمل أيضاً ليحقق الإنسان ما يرغب.

لــذا فإن هذا الكتاب طبقا للسنة الكونية "السبب والنتيجة" فبفعل هذه الــسنة وهــذا القانون فإننا سنصل إلى النتيجة ذاتها في كل مرة نستخدم نفــس السبب، وقد يسألك الكثيرون لما وصلت إلى هذا مرة أخرى رغم أنــي قد استخدمت نفس السبب، فهنا لا ينفع الحذر ولا الدقة، ولكن سؤال هل كل القوانين التي نعمل عليها في حياتنا والتي تعتقد أنها صحيحة هي بالفعل كذلك أم أننا مخدوعون؟

إن السبب والنتيجة قانون كوني لا علاقة للفرد فيه، وإنني على يقين أنــه قــد يكون لدينا القدرة والتحكم والسيطرة على الأسباب ولكني أيضاً علــى يقــين أن لا ســيطرة ولا تحكم لدينا على النتائج، إن ما يجيب به الطبــيب قــبل دخوله غرفة العمليات – أننا نعمل ما علينا عمله والنتائج

علـــى رب العالمـــين – وهـــذا صحيح ١٠٠%، فأنت كي تتوقع النجاح لمنظمـــتك فتشتهر وتربح وتفوز بالسمعة الحسنة وتستمر فتنافس هو أولاً أن تخطـــط باحتـــراف وتـــنظم باحتراف وتوجه باحتراف وتراقب أيضا باحتراف وهذه هي الأسباب والنتائج مبنية عليها.

إن جهلـــنا سبب أخطائنا ونفسيتنا السيئة، وحقيقةً أنا لا ألوم أحداً في ذلـــك لأن فاقد الشيء لا يعطيه، وهذا الكلام قانون أيضا، فإن لم يعلمني أحـــد كيف أعمل على الكمبيوتر فإنني لن أتمكن من إتقانه، ربما أحاول ولكـــن الأخطاء هي النتائج والصدفة لا يقاس عليها فالشاذ لا يقاس عليه وإنما الحقائق تبنى على العوام.

ولكـــن لحظة إذا سمحت.. إذا كنتُ لا أعتب عليك في الوصول إلى النتائج فهذا لا يعني أنك معفي من البحث والسؤال والتيقن والمعرفة وهذه طبـــيعة عمـــل العقـــل الواعي لدى البشر، وإذا ما بقيت متيقناً من أن ما نـــشأت علـــيه في بيئتك هو الصحيح ١٠٠% فاسمح لي أن أقول لك إنك بـــأمس الحاجـــة لأن تكمل قراءة هذا الموضوع بالذات لتكتشف سراً لم تعهده من قبل.

قوة روحانية

هـــل فكرت يوما في شخص وإذا به يتصل بك فوراً أو يدخل عليك أو تجـــده أمامـــك في السوق مثلاً؟، أو أنّ أمّاً تشعر بأن ابنها في خطر فـــيكون ذلك حتى لو كان الولد في بلد آخر؟، هل تشعر أحياناً أن ما يمر بـــك الآن مـــن أحداث قد مرت به من قبل..وأشياء أخرى غريبة وكأنها ليـــست من عالم الواقع الملموس، إنها قدرات خفية في أعماقنا، إنها قوة الروح.

الأشـــياء المتآلفة تتجاذب، هذا القانون قائم سواء كنت ترغب أو لا ترغب فقانون التجاذب موجود ونخضع له رغماً عنا كما نخضع لقوانين الكون الأخرى مثل قانون الجاذبية، فالتفاؤل والتشاؤم مجلبة للقدر، وكما قـــال رسول الله محمد صلى عليه وسلم: "الأرواح جنود مجندة ما تعارف منها ائتلف وما تناكر منها اختلف"، فهذا دليل على أن كل ما يمر لك في حياتك هو ما تجذبه أنت إليك بأفكارك وتصنعه بنفسك ودون أي استثناء،

إنّ السعداء في حياتهم هم أنفسهم الذين جذبوا السعادة إليهم من يعيشون ببؤس وحزن وفقر ويأس هم من جذبوه لأنفسهم أيضاً بل إنهم أصبحو خبراء في جذب التشاؤم والسلبية، قد يقول البعض أن كل ما يحدث لي هو قدري والله تعالى هو من كتبه علي، وأنا لن أقول لك إلا أن الله تعالى كتبه لك وليس عليك، والله تعالى كما نعلم هو سميع عليم ويعلم الغيب لذا فالله يعرف ما ستفعله في حياتك من ولادتك وحتى مماتك وبذلك كتبه لك في صحائف الغيب وهو يعلم أنك ستتغير أو تبقى كما أنت أو أنك ستستغل ما وهبه لك في الدنيا وفي الآخره أو تستغني فتهمل فتحاسب يوم القيامة أمامه عز وجل.

دعنا نتعمق قليلاً في استراتيجية عمل العقل، فالعقل يجذب أي شيء مألوف لتفكيره، لذلك العقل الخائف يجلب مشاعر الخوف والعقل السعيد يجلب السعادة وأسباب السعادة، وبما أننا نجذب ما نفكر به وما نعتقده إذاً فمن المهم أن نتعلم كيف يمكن أن نصحح أفكارنا، وهذا ما سأوضحه لك إذا استمررت في الاستفادة من هذا الكتاب الذي سيخرج قواك الداخلية وحكمة عقلك وسيمكنك منها بإذن الله.

فالعقل الباطن لا يفرق بين حقيقة أو خيال فبمجرد تذكرك لإنسان تكرهه تتوتر ويتغير لون وجهك وكأنه أمامك، فأكثر ما أعجبني قصة حدثت أمامي مع صديق لي عندما كان يعاني من صداع شديد فتناول حبة بندول لعلاج ألم الرأس وشرب خلفها قليلاً من الكولا وبعد عشرة دقائق اعترف لنا بأن الصداع قد زال وأنه قد تحسنت حالته واستمر يشرب علبة الكولا حتى انتهت ليتفاجئ بأن حبة الدواء في قعر العلبة وانها قد سقطت من فمه في علبة الكولا دون أن يشعر .نعم فهذا ما أقصده لقد أشعر العقل الواعي العقل الباطن بأنه قد تناول الدواء فكان رابطاً عصبياً جعل العقل الباطن يبدأ بمخاطبة الدماغ ليرسل الإشارات العصبية التي تعالج الصداع وكأنه مفعول حبة الدواء (الاستشفاء الذاتى).

الوظيفة الحقيقية للعقل اللاوعي (الباطن) أن يتبع وينفذ تعليمات العقل الواعي أو الأحاسيس والشعور فهو بنك وذاكرة المعلومات منذ ولادتك وحتى الآن، يعطي ما يفكر به العقل الواعي أو مايعتبره العلم محرك العمل وهي الأحاسيس والشعور، والسبب في أننا دائماً نقف

موقف الدفاع عن أنفسنا أمام الآخرين مع الإشارة إلى أن الناس لن يعاتبوننا أو نقع معهم في جدال إلا إذا كنا نحن المخطئين ولكننا لا نعلم ونظن أنفسنا على صواب ولا خطأ يعترينا، وهذا ما يحدث تماماً في العقل فالعقل الباطن وظيفته إثبات أن العقل الواعي دائماً على حق وعلى صواب.

سواء كنت تعتقد أنك تستطيع أو كنت تعتقد أنك لا تستطيع، كنت الحق، فالاعتقاد هو الأساس والقانون الذي يعمل عليه العقل الباطن فما تعتقده يعتبر صواباً لديك وفي عقلك.

هل تصدق أن عقلك الباطن لا يغير واقع العالم حولك، فهو يقدم لك الدلائل والمعلومات كي يدعم ويؤكد الصورة التي في رأسك وما تفكر به وتعتقده سواء كان إيجابياً أو سلبياً وسواء كان صحيح أو خاطىء، فإذا اعتقدت أن مسكنك غير مريح فسيذكرك ويصور لك ويجعلك تتخيل كل ما يثبت اعتقادك، وإذا اعتقدت أنك لن تنجح في مشروعك الجديد فسيعطيك عقلك ما يثبت لك اعتقادك فيذكرك بمشروع سابق لم ينجح معك أو مع غيرك وسيجلب لك الأشخاص الذين ينصحونك بما تعتقد به وتستمر بالتفكير فيما نصحوك به، وتلك الأخبار الغريبة التي بدأت تظهر الآن عن مشاريع كثيرة مشابهة تفشل أو ستفشل إذاً سترى كله يدور ويتحرك ليؤيد الفكرة التي في رأسك، فتصور أن العالم الخارجي يتغير وفقاً للعالم الداخلي.

تذكر أن عقلك الباطن لديه من القدرة ما تفوق عقلك الواعي بمئات الملايين ولكنه لا يستطيع التفكير فهو يعمل على هواك ورغباتك ومشاعرك وأحاسيسك وأفكارك وما برمج عليه من عشرات السنين.

إن الذين لم يقتنعوا بأن تغير عالمهم وواقعهم وظروفهم تأتي من تغيير أفكارهم وقناعتهم ومعتقداتهم، ما زالوا يشعرون بالعجز والضعف والخيبة والاستسلام وما زالوا يعيشون مشاكلهم دون أن يعيشوا حلولها، بينما الذين تغلبوا على ظروفهم القاسية ولم يستسلموا لأفكارهم السلبية هم من وصلوا إلى القمة والتميز والريادة والسعادة والنجاح والصحة والثروة.

عندما تعود لذاتك الحقيقية

لقـد اسـتغربتُ كثيراً من تكرار طلب العديد من الناس مني لتحليل شخـصياتهم، فقمـت بعمـل بحث حول ذلك، عندها توصلت إلى النتائج التالية:

لمـاذا يـسأل الناس عن شخصياتهم؟ إذا كان الجواب لمعرفة رأي الآخرين عنهم، فالسؤال التالي: وما أهمية ذلك إذا كنت تتمتع بثقة رائعة بالذات؟

فـي الحقيقة لا أحد في الدنيا كلها يعرف كما تعرف أنت عن نفسك وشخـصيتك، أي شيء يقال عنك ليس بالضرورة أن يكون دقيقا، فعندما تعـود لـذاتك الحقيقـية وتعرفها تماماً فإنك ستعيش حياة رائعة، عندها سـتحب الحـياة وتتمـسك بها، ستحب نفسك وتسعى لتطويرها، عندها ستتمتع بقوة فريدة يفتقدها الكثير من البشر.

إنك إن تربط وجودك بوجود الآخرين لهو أمر بغاية السخافة، عندها سـتعرف مدى استقلاليتك كشخص فريد، إنها القوة التي تغنيك عن محبة الآخـرين كـشرط لاستمرار الحياة أو السعادة، لأنك تعرف كيف تتحكم بنفـسك فـي كـل الأوقات والظروف، إنها القوة التي تغنيك عن محبة الآخرين، لانك وقتها ستكون قادر على منح الآخرين مزيداً من الحب،إن اسـتغلال الآخـرين لك بات معدماً حتى أقرب المقربين، لأنك تعلم مدى قـوتك التـي فـي ذاتك الحقيقية، وغاية خلقك في هذه الحياة بل وعظمة خلقك بيد الله.

عندما لا ترغب في شيء لن يجبرك أحد عليه، فالدفة في يدك وأنت تقـود سفينة حياتك، عندها سيعلم الكل أن مسألة التحكم بك بأي شكل من الأشـكال باتـت عدماً، لأن كفتك هي الراجحة دوماً برجاحة عقلك، إنها الحـرية التـي إذا وصلت لها، ستصل إلى مكانة عالية في الحياة والأمر بـيدك، عـندما تكون قادراً على أن تعطي فسوف تعطي نفسك وغيرك بالقوانين والمقادير والشروط والتي تريحك أنت ولن يجبرك شيء.

الطريق إليها

قد تسأل كيف يمكن للإنسان أن يعرف ذاته الحقيقية؟ إن السر يكمن في كلمة "اقرأ" التي بدأ الله تعالى رسالته الخاتمة، إن الله تعالى يعلم كل العلم أن الحياة في آخر الزمان قبل قيام الساعة لن تستمر وتتفوق بقلة العلم على فتات المعرفة، إنما وفق للمعارف الوفيرة، ولن ينجح فيها من ضَعُف علمه وقلت درايته، قال تعالى في القرآن الكريم: (أفلا تعقلون) (أفلا تعلمون) (أفلا تبصرون)، إنه الوعي (العلم) هل تعلم كيف تغلب الإنسان على الملائكة؟ وما الذي جعل الملائكة تسجد لإنسان؟، دقق في قوله تعالى في سورة البقرة(وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلاَئِكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ فِي الأَرْضِ خَلِيفَةً قَالُواْ أَتَجْعَلُ فِيهَا مَن يُفْسِدُ فِيهَا وَيَسْفِكُ الدِّمَاء وَنَحْنُ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَ قَالَ إِنِّي أَعْلَمُ مَا لاَ تَعْلَمُونَ، وَعَلَّمَ آدَمَ الأَسْمَاء كُلَّهَا ثُمَّ عَرَضَهُمْ عَلَى الْمَلاَئِكَةِ فَقَالَ أَنبِئُونِي بِأَسْمَاء هَؤُلاء إِن كُنتُمْ صَادِقِينَ، قَالُواْ سُبْحَانَكَ لاَ عِلْمَ لَنَا إِلاَّ مَا عَلَّمْتَنَا إِنَّكَ أَنتَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ، قَالَ يَا آدَمُ أَنبِئْهُم بِأَسْمَآئِهِمْ فَلَمَّا أَنبَأَهُمْ بِأَسْمَآئِهِمْ قَالَ أَلَمْ أَقُل لَّكُمْ إِنِّي أَعْلَمُ غَيْبَ السَّمَاوَاتِ وَالأَرْضِ وَأَعْلَمُ مَا تُبْدُونَ وَمَا كُنتُمْ تَكْتُمُونَ، وَإِذْ قُلْنَا لِلْمَلاَئِكَةِ اسْجُدُواْ لآدَمَ فَسَجَدُواْ إِلاَّ إِبْلِيسَ أَبَى وَاسْتَكْبَرَ وَكَانَ مِنَ الْكَافِرِينَ)

إنه العلم، كلما علمت أكثر كلما كانت الطريق لمعرفة الذات أكبر، كلما تعلمت أكثر كلما ارتقيت في الحياة أكثر، كلما تعلمت أكثر كلما خدمت نفسك أكثر، كلما تعلمت أكثر كلما زاد حاجة الناس إليك أكثر، قال تعالى في سورة الزمر: (قُلْ هَلْ يَسْتَوِي الَّذِينَ يَعْلَمُونَ وَالَّذِينَ لا يَعْلَمُونَ إِنَّمَا يَتَذَكَّرُ أُولُوا الأَلْبَابِ).

وهل سألت نفسك سبب الأمر في القرآن القريم لنبي محمد صلى الله عليه وسلم بالاستزادة فقط من العلم، فلم يأمره بالاستزادة من المال ولا النساء ولا الجاه ولا الشهرة إنما نزل الأمر الالهي "وقل ربي زدني علما".

على كل حال سيكون المجال واسعاً إن شاء الله لتتعرف أهمية هذا الأمر بأبعاده في العبقرية والتميز العلمي في فصل عبقرية التميز العلمي.

حرر نفسك

معظــم الــذين أجلس معهم يتوقعون الأسوء في أي أمر حتى أفراد اسرتي أحياناً، ترى ما الذي يدفعنا لذلك؟، لم نسمح لهذا التفكير بالسيطرة عليــنا؟، أرى الكثيــر مــن الآباء والأمهات يربون أبناءهم على الخوف والتــشاؤم وإحتمالــية حــدوث الأسوء دائماً، فينمو الطفل ويُبرمج على الضعف والخوف من شيء ما سيحدث ربما لا يعرف ماهيته، مما يجعل مــن نفسيته نفسية ضعيفة مضطربة، فكيف تبدع وتبني وتطور وتحسن مثل هذه الشخصيات في الذات والوطن والأمة.

أنــا شخــصياً أبــذل جهداً كبيراً منذ سنوات في تنظيف عقلي من مخلفــات الــسلبية والضياع والتي سبق وأن عشت فيها عشرات السنين، علــى ســبيل المثال لا الحصر سماع الأغاني حيث لم تكن تنطوي هذه الأغانــي إلا على البؤس والشقاء والألم والحزن والكآبة، بل وصل الأمر بــي إلــى حد أنني لا أسمح لأصدقائي وأصحابي إلا الكلام عن المعاناة والآلــم ومــدى القهــر الذي نعيشه، وما أن يتحدث أحدهم عن فرح أو الــسعادة أو الأمــل والأحلام والطموحات والأهدف، حتى أبدأ أنا والبقية بمسلسل الاستهزاء والسخرية من هذا الحديث في محاولة منا لنثبت له أنه يعيش وهم ليس إلا.

إن الــذين اختاروا لأنفسهم الجانب المظلم من الحياة لا يهنؤن بمتع الحياة إلا بالقيل الضئيل منها، قد تسأل إذا كنت منهم " وأين هذه المتع في هــذه الحــياة؟" لا بد أن كلام الرسول صلى الله عليه وسلم له من المكانة لــديك فإذا قلت لك أنه قال:(الدنيا متاع وخير متاع الدنيا المرأة الصالحة) رواه مسلم، ويقول في حديث آخر (الدنيا حلوة نظرة)، هناك اناس ما أن يضعوا رؤوسهم على الوسادة حتى يبدأ فلم الرعب في أذهانهم من الفكير بمــشاكل، وأمراض و ديون، وأشخاص مزعجون، وفي ما سيحدث غداً، وفي مديره العصبي وكيف سيسير الحوار معه غداً، وغيرها، لقد اعتدت أنــا شخــصياً علــى أن أشغل القرآن عندما أضع نفسي في فراش النوم فتسرق القراءة تفكيري وما أن أركز معها دقائق حتى أخلد إلى نوم عميق وهــادئ ومريح، هذا بالإضافة إلى أن قراءة القرآن على نائم تسهل عليه

حفظـــه أيضاً لأن كل حواس الإنسان تنام إلا حاسة السمع، إذا أن حاسة السمع لو نامت فكيف سيوقظنا المنبه أو الآخرين؟!

التفكيــر الــسلبي هو أن تستسلم لاطروحات عقلك الباطن السلبية، يحكـــى أن فـــأراً حكيماً كان يتعلم من كل شيء حوله في الغابه ويعرف الكثيـــر، فـــي يوم من الأيام أجتمعت الغابة وأراد الفأر أن يعلم أصدقاءه درساً في التفكير الإيجابي، فقال في ثقة: أسمح لي أيها الأسد أن أتكلم إذا أعطنـــي الامـــان أولاً، فقال الأسد: تكلم أيها الفأر الشجاع، قال الفأر: أنا أستطيع ان أقتلك في غضون شهر، ضحك الأسد في أستهزاء وقال: أنت أيها الفأر الصغير، فقال الفأر: نعم فقط أمهلني شهر، فقال الأسد: موافق، ولكـــن بعـــد الشهر سوف أقتلك إن لم تقتلني، مرت الأيام وفي الأسبوع الأول ضـــحك الأســـد لكنه كان يرى بعض الأحلام أن الفأر يقتله فعلاً، ولكنه لم يبالي بالموضوع ومر الأسبوع الثاني والخوف يتخلل إلى صدر الأســـد وأفكـــار سلبية تثير جنونه، أما الأسبوع الثالث تمكن الخوف فعلاً من صدر وعقل الأسد، وأخذ يحدث نفسه ماذا لو كان كلام الفأر صحيح، أمـــا الأســـبوع الـــرابع فقد كان الأسد مرعوباً بشكل مفزع، وفي اليوم المرتقب دخلت الحيونات مع الفأر على الأسد فكانت المفاجأة أنهم وجدوه قد فقد أنفاسه وفارق الحياة.

إن إنـــتظار المـــصائب والتفكيـــر في الهموم هو أقصى شيء على النفس، فكم مرة أنتظرت شيءً ليحدث ولم يحدث وكم مصيبة نتوقعها ولا تحـــدث بمثل المستوى الذي نفكر به وكم ذكرى ماتت وأنتهت وما تزال في عقولنا حية، لا تنتظر المصائب لأنها إبتلاء سوف تحل عاجلاً أم أجل وسوف تمر وتنتهي وستستمر الحياة.

أمـــا التفكيـــر الايجابي هو أن تختار أمراً أيجابياً كفن الاسترخاء أو الاســـتماع للقرآن الكريم والتفكير بنعم الدنيا وايجابيات الحياة..إلخ، ومع ذلـــك لا أدفعـــك لـــتجاهل مشاكل قد تحيط بك، ولكن عليك أن تتصرف تـــصرف المتحكم لا المستسلم، إذ أنه بإمكانك أن تستغل اطروحات عقلك الـــباطن مـــن أفكـــار تجاه الاحداث ولكن استغلال ايجابي، فالأذكياء من يحولـــون مـــشاكل فـــي حياتهم لنقاط إنطلاق نحو القوة أو دروس وعبر يـــستفاد منها أو اعطائها أي تفسير يمنحها ايطار ايجابي أو تغيير معناها

في عقلك فتمنح نفسك الراحة والاطمئنان والدافعية بدل اليأس والاستسلام والخنوع ثم لعب دور الضحية، تذكر الأمر لك .

وفـــي قصة نبي الله موسى عليه السلام درس رائع في التركيز على الجـــوانب الإيجابـــية فـــي الحـــياة حينما فقد بنو إسرائيل الأمل حيث أن فـــرعون وجـــنوده مـــن ورائهـــم والبحـــر أمامهم وصاروا يقولون (إنا لمدركـــون) قـــال موسى عليه السلام (كلا. إن معي ربي سيهدين) وقال تعالـــى (وأنجينا موسى ومن معه أجمعين ثم أغرقنا الآخرين، إن في ذلك لآية وما كان أكثرهم مؤمنين) الشعراء.

وتمعـــن في الايجابية في رؤية ابن تيمية لحالة في السجن قال: (ما يفعـــل أعدائـــي بي، إن سجنوني فسجني خلوة، وإن نفوني فنفيي سياحة، وإن قتلونـــي فقتلـــي شـــهادة، أنا جنتي في قلبي وقلبي بيد ربي)، أن مع العسر يسر، فلنتعلم كيف نستمتع بالظل في حرارة الشمس ونتأكد أن بعد الليل يأتي الفجر.

يقـــول عـــالم النفس "ألفريد أدلر" وقد قضى معظم حياته في دراسة طـــبائع البشر وخصائصها: (إن من أسمى خصائص الأنسان قدرته على تحـــويل القوى السلبيه إلى إيجابيه)، لقد علمني أنتوني روبنز، إذ أنني لم ألتقـــي به ولا مرة إلا أنني ألتقي به من خلال دوراته المسجلة وكتبه التي تنتـــشر في العالم بأرجائه، أن أي شعور بالقلق أو الملل أو الحيرة ما هو إلا دلـــيل واضح أن في جسمك طاقة ودافعية ويريد منك عقلك أن تختار أمـــر مـــا لتستثمرها فيه أفضل إستثمار، ولكن للأسف أن البعض عندما يـــصاب بهـــذا الـــشعور يخلد إلى النوم أو يلجأ إلى التذمر والشكوى من الملـــل، وربما أكثر ما تظهر هذه الحالة في عطلة نهاية الاسبوع، إذا أن لديك طاقة ودافعية ولا يوجد ما تفرغه فيه إذ أنه لا جدول لنهاية الاسابيع لديك، وإذا كنت ترغب في أن تعرف ما أقصده تحديداً، فسأل أي شخص يعد برنامج خاص لنهاية الاسبوع، ماذا يعني له نهاية الاسبوع.

هـــل قلقـــي يخبرنـــي بأمر يجب أن أفعله أو أن أغير أمر يجب أن يتغير؟ أحياناً تكون الرسالة أن قلقاً يخبرك أن تتخلص من خوفك الوهمي لـــيس أكثر، إعلم أن الخوف وحش لا يعيش إلا إذا قـــدم له الغذاء الجيد،

وللأسف غذائه المناسب هو استمرار خضوعك له، كلما استسلمت له وفكرت به أكثر كلما زاد حجمه وسيطرته وأصبح مرعباً أكثر.

على كل حال الذنب ليس ذنبك، فهم خدعوك عندما عودوك على أن يكون الخيار الوحيد لك تجاه المشاكل هو القلق، لأن القلق ليس إلا عادة اكتسبناها من خلال التلقيد الذي اكتسبناه من والدينا أو أصدقائنا أو أهلنا أو معلمينا أو الزملاء أو المدراء أو التلفزيون أو من أي مصدر أخر.

عندما كنت أسأل في بعض محاضراتي "من منكم يخاف من القط أو الصرصور؟" لترتفع الايدي عالياً وكأنني أسأل عن شيء يفتخرون به، على كل حال، كنت أوجه إلى بعضهم عن سبب هذا الخوف، الأغلب لا يعرفون السبب تحديداً، لأن الأمر بكل بساطة أن هذا الشخص ربما شاهد أمه أو أخته أو فلم أو سرد له أحدهم قصة فيها خوف من صرصور أو قط، ومع التكرار، أصبح هذا الشخص يقلدهم دون وعي منه.

بإختصار حرر نفسك، إنها مسألة اختيار ليس إلا، الله تعالى خلقك بكامل حريتك فماذا يعني قوله تعالى في سورة ص (قَالَ فَبِعِزَّتِكَ لَأُغْوِيَنَّهُمْ أَجْمَعِينَ، إِلاَّ عِبَادَكَ مِنْهُمُ الْمُخْلَصِينَ)، حتى الشيطان ليس له عليك سيطرة أو قدرة، فالأمر بيدك وأنت حر.

الخوف من المجهول، أو من وهم لم يحدث حتى الآن وليس له وجود إلا في رأسك ذلك أنك أنت الذي صنعه، إلا أن الخوف لا يأتي إلا بالقلق وللأسف لا يأتي القلق إلا بالعجز، والعجز فخ وقعت فيه ليس إلا.

وبناء على وجود قانون من قوانين الكون وهو التجاذب، فهمّي أن لا تجذب لنفسك هذه الافكار وهذه المعتقدات، فكل ما نفكر به ينجذب لنا من نفس النوع، كصدى الصوت تماماً، فإن ما ترسله من تفكير للدنيا يرجع إليك واقع وأحداث.

في كل عمل متعة أبحث عنها في كل شيء تعمله، وجالس المتفائلين السعداء، وأقرأ في سير الناجحين وكيف نجحوا؟، وركز على الإيجابيات في الأحداث وابحث عنها وقل: " أين الايجاب في هذا الحدث وكيف أستغله؟"، ومارس كل ما يضفي عليك بالفرح، وكرر ألفاظ التفاؤل والتشيجع، أنجز فالانجاز يجلب السعادة المؤقتة، فجلبها بتكرار

الانجـــازات، واغرس اليوم لتحصد في القريب القادم، وافتح خط إتصال مباشـــر مـــع الله تعالى في كل الاوقات ترجو رضاه وتتطلبه السعادة في الدنـــيا والآخـــرة، لقـــد تحدث مشاري الخراز في برنامجه الشهير (تلذذ بالـــصلاة) أن هناك مفتاح سحري للخشوع للوصول إلى قمة السعادة إنه "تكلّم مع الله".

أنظـــر كيف يتنافس الله عز وجل وجبريل عليه السلام والنبي عليه الـــصلاة والسلام والصحابة رضي الله عنهم في البحث عن أجمل ما في الدنـــيا مـــن خـــلال هذه الحديث وإن كان الحديث ضعيف ولكن المغزى هدفنا:

جلـــس رســـول الله صـــلى الله عليه وسلم مع أصحابه رضي الله عنهم، وسألهم مبتدأ أبا بكر ماذا تحب من الدنيا؟

فقـــال ابي بكر (رضي الله عنه) أحب من الدنيا ثلاث: الجلوس بين يديك – والنظر اليك – وإنفاق مالي عليك.

ثم سأل عمر، وانت يا عمر؟

قال احب ثلاث: الأمر بالمعروف ولو كان سراً – ونهي عن المنكر ولو كان جهراً – وقول الحق ولو كان مراً.

ثم سأل عثمان، وانت يا عثمان؟

قال احب ثلاث: إطعام الطعام – وإفشاء السلام – والصلاة بالليل والناس نيام.

ثم سأل علي، وانت يا علي؟

قـــال احـــب ثـــلاث: إكرام الضيف – الصوم بالصيف – وضرب العدو بالسيف

ثم سأل أبا ذر الغفاري، وأنت يا أبا ذر: ماذا تحب في الدنيا؟

قـــال أبـــو ذر: أحب في الدنيا ثلاث: الجوع؛ المرض؛ والموت فقال له النبي (صلى الله عليه وسلم): ولم؟

فقال أبو ذر: أحب الجوع ليرق قلبي؛ وأحب المرض ليخف ذنبي؛ وأحب الموت لألقى ربي.

فقال النبي (صلى الله عليه وسلم) حُبّبَ إلى من دنياكم ثلاث: الطيب؛ والنساء؛ وجعلت قرة عيني في الصلاة.

وحينئذ تنزل جبريل عليه السلام وأقرأهم السلام وقال: وانا أحب من دنياكم ثلاث: تبليغ الرسالة؛ وأداء الأمانة؛ وحب المساكين؛ثم صعد إلى السماء وتنزل مرة أخرى، وقال: الله عز وجل يقرؤكم السلام ويقول: انه يحب من دنياكم ثلاث: لساناً ذاكراً، و قلباً خاشعاً، و جسداً على البلاءِ صابراً.

عبقرية
الدوافع والرغبات المشتعلة

يقول دنيس ويتلي مؤلف كتاب سيكلوجية الدوافع

"تتحكم قوة رغباتنا في دوافعنا و بالتالي في تصرفاتنا"

سأقصّ عليك قصة شاب ذهب إلى أحد حكماء الصين ليتعلم منه.. وسأله:

"هل تستطيع أن تذكر لي ما هو سر النجاح؟

فرد عليه الحكيم الصيني بهدوء و قال له:" سر النجاح هو الدوافع"

فسأله الشاب": و من أين تأتي هذه الدوافع؟"

فرد عليه الحكيم الصيني: "من رغباتك المشتعلة"

وباستغراب سأله الشاب: "و كيف يكون عندنا رغبات مشتعلة؟"

وهنا استأذن الحكيم الصيني لعدة دقائق وعاد ومعه وعاء كبير مليء بالماء وسأل الشاب:

هل أنت متأكد أنك تريد معرفة مصدر الرغبات المشتعلة؟

فأجابه بلهفة: طبعاً

فطلب منه الحكيم أن يقترب من وعاء الماء و ينظر فيه، و نظر الشاب إلى الماء عن قرب و فجأة ضغط الحكيم بكلتا يديه على رأس الشاب ووضعها داخل وعاء المياه!!

و مرت عدة ثوان و لم يتحرك الشاب، ثم بدأ ببطء يخرج رأسه من الماء، و لما بدأ يشعر بالاختناق بدأ يقاوم بشدة حتى نجح في تخليص نفسه و أخرج رأسه من الماء ثم نظر إلى الحكيم الصيني وسأله بغضب: "ما هذا الذي فعلته؟"

فردّ و هو ما زال محتفظا بهدوئه و ابتسامته سائلا:" ما الذي تعلمته من هذه التجربة؟"

قال الشاب: لم أتعلم شيئا

فنظـــر الـــيه الحكـــيم قائلا: لا يا بني لقد تعلمت الكثير، ففي خلال الثوانـــي الأولى أردت أن تخلص نفسك من الماء و لكن دوافعك لم تكن كافية لعمل ذلك، و بعد ذلك كنت دائما راغبا في تخليص نفسك فبدأت في التحـــرك و المقاومة ولكن ببطء حيث أن دوافعك لم تكن قد وصلت بعد لأعلـــى درجاتهـــا.. وأخيـــراً وعندما شارفت على الغرق أصبح عندك الـــرغبة المـــشتعلة لتخليص نفسك، و عندئذ فقط أنت نجحت لأنه لم تكن هناك أي قوة في استطاعتها أن توقفك.

ثم أضاف الحكيم الذي لم تفارقه ابتسامته الهادئة: عندما يكون لديك الرغبة المشتعلة للنجاح فلن يستطيع أحد إيقافك .

– قصة يرويها: دكتور ابراهيم الفقي–

عيوب الخياط

أتى رجل الى خياط ليخيط له ثوبا،فاجتهد الخياط لتكون الخياطه جيده ومتقـــنه. ولما جاء صاحب الثوب أعطاه الأجرة،وأخذ الثوب وذهب،وفي الـــيوم الثاني عاد الرجل وأتى الخياط وقال له: وجدت في الخياطه بعض العيوب وأراه إياها.

فبكـــى الخياط، فقال له الرجل: ماقصدت أن أحزنك وأنا راض بالثوب. فقال له الخياط: ليس على هذا أبكي، لكني أبكي لأني عملت جهدي لأتقن لـــك الخياطه، ثم خرجت هذه العيوب، فأنا أبكي على طاعتي لربي، وقد اجتهدت بها عمري، فكم فيها من العيوب؟!.

ذات ليلة حلمت أنني أسير على السراط المستقيم

ذات ليلة حلمت أنني أسير على السراط المستقيم، ولكن بعد خطوات هـــويت فـــي نـــار جهـــنم، استمر سقوطي وقتاً وقبل أن أصتطدم بالقاع الملـــتهب، أيقـــضتني أمي من النوم،عندما جلست أفكر في ما يعنيه هذا

الحلـم، وقـد كنت أعلم وقتها أن الحلم إذا كان سيء لا يجب أن ترويه لأحد، ولكن أخي أسامة الذي كان له باع في تفسير الأحلام، قال لي ذات مـرة أن الحلم إذا أعطيته تفسيراً سلبياً فمن المحتمل أن يتحقق سلبياً في الواقـع، وأما إذا أعطيته تفسيراً ايجابياً فسيتحقق بإذن الله ايجابياً، إستناداً إلـى الحـديث القدسي (أنا عند ظن عبدي بي فليظن بي ما يشاء) وهذا يعني إن خيراً فخيراً، وإن شراً فشراً.

فلم يكن أمامي إلا أن أعطي هذا الحلم تفسيراً واحداً فقط، إذ أننا إذا مـصيرنا يوم القيامة في جهنم فهذا نتيجة حتمية لما نفعله في هذه الحياة، وإذا أردت أن تغييـر هـذه النتيجة في الحياة الآخر، فعليك أن تغيير في الحـياة الدنـيا، وهذا بالفعل ما وضعته تفسيراً لحلمي، لقد كان يدل الحلم علـى أننـي فـي حياتي اسير بتجاه جهنم أي إلى الضياع، وغارق في السلبية، وعقلي مليء بالأوهام والاعتقادات الغبية، والافكار السخيفة.

لقـد جـاءت أمـي لتوقظني من المنام فتنقذني منه، ولكن هل من شـخص يوقظنـي من الضياع الحقيقي فينقذني منه، والسؤال متى وهل هناك مجال للتصحيح، سأقول.

سأقول لك سراً، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "من كان آخر كلامه من الدنيا لا إله إلا الله دخل الجنة"، وهذا دليل على الاصلاح حتى آخـر لحظـة في الحياة، ولكن دعني اذكرك بما ورد عن السلف " اعمل لدنـياك كأنك تعيش أبدا، و اعمل لآخرتك كأنك تموت غدا"، هناك فرق بـين أن تعيش بائس حتى آخر لحظة من حياتك، بينما بإمكانك أن تعيس سعيد حتى نهاية حياتك.

باب السعادة

كانت هناك حجرة صغيرة فوق سطح أحد المنازل عاشت فيها أرملة فقيـرة مع طفلها الصغير، حياة متواضعة في ظروف صعبة، إلا أن هذه الأسـرة الـصغيرة، ليس أمامها إلا أن ترضى بقدرها، لكن أكثر ما كان يـزعج الأم هـو المطـر في فصل الشتاء، لكون الغرفة تحيطها أربعة جـدران ولها باب خشبي غير أنه ليس لها سقف، مر على الطفل أربعة سـنوات مـنذ ولادتـه لم تتعرض المدينة خلالها إلا لزخات متقطعة من

المطـــر، وذات يـــوم تـــراكمت الغـــيوم وامتلأت السماء بالسحب الكثيفة الواعدة بمطر غزير.

ومـــع ساعات الليل الأولى هطل المطر بغزارة على المدينة فاختبأ الجمـــيع فـــي منازلهم، أما الأرملة والطفل فكان عليهما مواجهة قدرهما، نظـــر الطفـــل إلـــى أمه نظرة حائرة واندسّ في حضنها ولكن جسد الأم والابـــن وثيابهما ابتلا بماء السماء المنهمر، أسرعت الأم إلى باب الغرفة فخلعـــته ووضـــعته مائلاً على أحد الجدران ، وخبّأت طفلها خلف الباب لـــتحجب عنه سيل المطر المنهمر، فنظر الطفل إلى أمه في سعادة بريئة وقد علت وجهه ابتسامة الرضى وقال لأمه: ترى ماذا يفعل الفقراء الذين ليس عندهم باب حين ينزل عليهم المطر؟

لقـــد أحـــس الصغير في هذه اللحظة أنه ينتمي إلى طبقة الأثرياء .. ففي بيتهم باب.

سبيل السعادة

إن أكثر حقيقة يمكن أن اكون معك بها صريحاً، هي أنك لا تملك إلا حاضـــرك، أي اللحظة الحالية وبمنعى آخر الدقيقة أو الساعة التي تعيش فـــيها، لـــذا فاللحظـــة الحالـــية هي نقطة إلتقاء وحيدة يلتقي بها الماضي بالمستقبل.

إن لذلك حكمة كبيرة، إذ لا شيء يخرج عن نطاق الحاضر واللحظة الحالـــية، وهـــذا يعني أن الماضي حدث وانتهى وإذا اعدنا التفكير به من جديد فهذا يعني أنك تصنع ماضي جديد وليد اللحظة، أي حدث الآن، كما أن المـــستقبل لـــم يحـــدث بعد، ولذا في حال أي منا فكر به فهو يقرر مستقبله في هذه اللحظة، أي حدث الآن.

إعـــادة تذكر الماضي إي إعادة صياغته من جديد، فكل مرة تجلب شـــيء مـــن ذاكرتك فأنت تصنعه من جديد ثم تخزنه مصطحباً الصورة الجديـــد بصوتها واحساسها (عواطف جديدة) التي تم صياغتها له في هذه اللحظة، ثم ترفـــق مع هذا السناريو هذا الزمن الحالي ثم يتم تخزينه من جديد.

كَثـرُ من تم علاجهم من ذكريات مؤلمة بجلبها وإعادة مونتاجها في الحاضـر ثـم إعـادة تخـزينها، لقد تمكنت بهذه الطريقة مع كثير من الاشـخاص الـذين يشكون من ذكريات مؤلمة في إعادة تخزينها بمجرد إحـضارها من الذاكرة وتغيير في إيطار الحدث أو محتواه إذ يشمل هذا التغييـر الـصورة والصوت والاحساس ثم يتم إعادتها إلى الذاكرة بشكل ومحتوى جديد، عندما يحاول الشخص الرجوع لجلبها من الماض فإنه لن يجـدها لأن شكلها ومضمونها قد تغير، فيجد ملفاً عقلياً آخر قد يسبب له الضحك أو الشعور بالفرح أو أي شعور غير الذي كان يعتريه عندما كان يذكر الحدث في الماضي.

عندما يأتي الماضي يأتي ليكون حاضراً، وعندما يأتي المستقبل يأتي ليكون حاضراً أيضاً، فتصنعهم الآن في هذه اللحظة، فالماضي والمستقبل ليس لهم واقع مستقل بل أن حقيقة كل منهم هو ما تصنعه أنت الآن.

المشكلة الوحيدة في الحياة أن اغلب الناس لا تعيش في الحاضر، أي هـدف تحدده في للمستقبل هو صوره ذهنية يتم الوصول إليها من خلال اتقان الخطوة الاولى منه وهي التي تعيشها الآن في اللحظة الحالية.

اسـمعني جـيداً، فأنت عندما تطرح على نفسك سؤال عن المستقبل تأتي الإجابة غير واضحة وهذه حقيقة فنحن لا نعلم الغيب ولكننا نتنبأ به فقـط، ولكن عندما تطرح السؤال ذاته عن الحاضر فالاجابة تعيشها بكل وضوح لأنك فيها وهي فيك.

لذا فانت تملك قوة من نوع مميز لأنها قوة حقيقية وواقعية وليست ذكـرى أو وهم، إنها قوة اللحظة الحالية، فهي سلطة من نوع خاص إذ يمكـنك الان فقـط أن تحقق ما تريد سواء بدأت تظهر النتائج الان أو ملامحـه بالظهـور، لذلك إن مشاعرك وعواطفك وأفكارك واهتماماتك الحالـية هـي فقط التي لها قوة التأثير والتغيير، وليس ما حدث لك في الماضـي والـذي قـد يعوق الاستمتاع بحياتك الحقيقية والواقعية الآن فيـسلبك التمتع بسعادة اللحظة ونجاح الحاضر، وذلك يتعمد على مدى تـشبثك بالماضي وآلامه لأن الماضي لا يساوي الحاضر إلا إذا عشنا فيه.

أكـيد لاحظت في الفقرة السابقة أنني اتحدث عن قوة التركيز في ما تفعله الآن (أي عيش اللحظة) ولكن يبقى السؤال: هل ما تركز عليه الآن هـو ما تريده أم ما لا تريده؟، فمن يتحدث عن الغنى والثروة غير الذي يشكو ويتذمر من الفقر، فأنت تجذب لنفسك ما تركز عليه الان.

قال الرسول صلى الله عليه وسلم: (من جعل ألهم هماً واحداً كفاه الله هم الدنيا، ومن تشعبته الهموم لم يبالي في أي أودية الدنيا هلك) أي جعل ألهم كله أوله وآخره لطاعة ومرضاة الله تعالى.

المغناطيس البشري

أنت مغناطيس بشري تجذب لنفسك ما تركز عليه، وهذا طبعاً بحكم الذبذبات التي ترسلها من جسدك فتجذب لك ما تتآلف معه سلباً أو ايجاباً، لأن الأشاء المتآلفة تتجاذب، وهذا ما يعرف بقانون التجاذب، هذا القانون مـن سنن الله في الكون والحياة وهو يعمل سواء كنت ترغب في ذلك أو لا تـرغب، وحتى إن كنت تعرف به أو لا تعرف، لذلك يرزق الله كافراً بتفاؤله ويحجب عن مسلم بتشاؤمه، قـال تعالى في سورة الزلزلة: (فَمَن يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ، وَمَن يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ)، سيأتي تفسير سر هذا القانون بتفصيل عميق في كتابي القادم (الاعتقاد)- ولكن تذكر أن القانون يعمل مع أفكارك وحالتك النفسية.

تخـيل كيف يكون شعورك لو أبلغك أحدهم أنك قد ربحت أو ورثت مليون دولار، أو شعورك وأنت تركب سيارة الآحلام، أو شعورك وأنت تجلـس على كرسي المنصب الذي تمناه، أو نجحت في تحقيق أي هدف تـرغبه، إن هـذا الـشعور هـو عبارة عن ذباذبات تخرج من تفكيرك وجـسمك، تتناسـب هذه الذباذبات تماماً مع ذبذبات الهدف الذي حققته، وهـذا تمامـاً سر يمكن لأي منا إستخدامه، أي يمكن لأي منا أن يجلس جلـسه هادئـة بوضعية مريحة ويتخيّل ما يريد ويكرر ذلك حتى يوصل نفـسه إلـى نفـس الحالة التي يمكن أن يكون بها لو حصل على ما يرد وكأنـه واقعـياً حقيقياً، بهذه الحالة ستتوافق ذبذباتك مع ما ترغبه وتتمناه وسـتجذبه لنفسك، ويجب أن أضيف أن مجرد تحركك بتجاه هدفك وكلك أمل وتفاؤل وحسن ظن ويقين بأنك ستحصل عليه وتحققه فعلاً ويدل على

ذلك طبيعة تفكيرك وشعورك وحركات جسدك فإنك بذلك تسير وفق القانون وسيتحقق ذلك بإذن الله تعالى، أي فكر فيما تريد وليس ما لا تريد، و حافظ على أن تكون مشاعرك بإستمرار واحدة من المشاعر السبعة الأولى على مقياس هيكز الموضح في نهاية الكتاب.

آلية العقل .. تقنية النجاح

تقنية النجاح هي الآلية التي يعمل من خلالها عقلك الباطن، فعقلك الباطن يعمل دائماً دون شروط لإثبات ما يدور في عقلك الواعي كحقيقة وصواب بغض النظر إذا كان واقعيا أو خيالاً، دعني أوضح أكثر، إذا كنت تجلس في مسرح تشاهد مشهد حزين جدا من مسرحية فإنك ستشعر بأنك ستبكي أو ربما تبكي فعلا، ثم في نهاية المسرحية ينحني جميع الممثلين ليعلنوا أن كل ما شاهدته هو تمثيل وليس حقيقة فكيف صدق عقلك ذلك وجعلك تبكي وكأنه واقعاً.

لقد اعتاد العقل في أي لحظة نسلم له أن ينقلنا إلى الماضي،ولعل أهم سؤال يمكن أن يطرح هنا هو فلماذا يرفض العقل التركيز في هذه اللحظة الحالية، ولماذا يأخذنا لذكريات مؤلمة؟ أيرفض العقل التفكير في الحاضر أم ماذا؟

"إذا كنت تركز بإستمرار على الماضي أو المستقبل، فأنت لا تملك السيطرة على عقلك،أنت لا تستخدم عقلك، عقلك هو الذي يستخدمك، والأرجح أنك لا تعرف حتى أنك عبد له، إن الأمر أشبه بمن تم الاستحواذ عليه دون أن يدري" روبرت انتوني

إنها ما تسمى بالبرمجة العصبية أي ما تم برمجة عقولنا عليه منذ ولادتنا وحتى الآن من الوالدين والآخرين والبيئة والتجارب السابقة، أي ما اعتدنا عليه، وهذا يعني أننا إذا سلمنا أنفسنا للعقل فالعقل ليس لديه سوى الماضي والماضي مكون من أكثر من ٨٠% تجارب سلبية مليئة بأحاسيس الآلم، و أقل من ٢٠% تجارب ايجابية بما تصاحبه من احاسيس الفرح، ولذلك كي نتمكن من السيطرة على العقل وهذا ما يسمى إدارة العقل إذ يجب أن نتعلم كيف نشغله دائماً باللحظة الحالية.

الوهم الأكبر

التفكيـــر في الماضي يعني الألم، والتفكير بالمستقبل يعني الأمل، كلا الأمـــرين مجـــرد وهم كبير أنت رسمته للماضي أو المستقبل، تماماً كمن يعتقد أن مالاً حصل عليه هو خير له أو خسارة حصلة له هو شراً له، إقرأ مـــاذا يقول الله تعالى في سورة الفجر (فَأَمَّا الإِنسَانُ إِذَا مَا ابْتَلاهُ رَبُّهُ فَأَكْرَمَهُ وَنَعَّمَـــهُ فَيَقُولُ رَبِّي أَكْرَمَنِ، وَأَمَّا إِذَا مَا ابْتَلاهُ فَقَدَرَ عَلَيْهِ رِزْقَهُ فَيَقُولُ رَبِّي أَهَـــانَنِ) الله سبحانه وتعالى فوراً يقول بعد هذه الآيات (كلا) أي ليس كما تظـــن أيهـــا الانـــسان، وقال أيضاً (وَعَسَى أَن تَكْرَهُواْ شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ وَعَسَى أَن تُحِبُّواْ شَيْئًا وَهُوَ شَرٌّ لَّكُمْ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنتُمْ لاَ تَعْلَمُونَ) البقرة ٢١٦

فالحقـــيقة أنـــك جالس في الحاضر وكل ما تعمله مجرد رسم للوحة الماضي أو المستقبل بالألوان التي تريدها وبالشكل الذي تراه أنت مناسب سواء سلبياً أو إيجابياً فالأمر يرجع لك أنت وليس لأي أحد غيرك .

أسمعني جيداً، إنه من الضروري جداً أن تسعى دائماً لتحسين حياتك للأفـــضل، إذا كنت ممن يفكر في المستقبل فهذا أفضل نوعاً ما، إذا كان ماتتخـــيله أهـــدافاً رائعـــة وسامية ومفيدة، لذا فأنت غالباً ما تحصل على الـــشعور بالـــسعادة والأمل والتفاؤل والمتعة نتيجة هذا التفكير وهذا بحد ذاتـــه ذكـــاء، لأن الحياة رحلة ويجب أن تعرف إلى أين تتجه في رحلة حياتك، وكي تصل إلى ما تتخيله فعليك كما ذكرنا سابقاً أن تتقن الخطوة الأولـــى والتي هي في هذه اللحظة للوصول إلى أهدافك المستقبلة، والتي هـــي الشيء الوحيد الواقعي في رحلتك، ولكن الخطأ أن تتخيل الاهداف المستقبلة وتتركها في رأسك لتكون بديل عن الاستمتاع في عيش اللحظة الحالـــية بطريقة صحيحة أو كما قلنا تترك وهم الماضي يسيطر ويتحكم بعقلك وحياتك سلبياً.

أما إذا كنت ممن يتخيل المستقبل أسوأ مما أنت عليه الأن، فهذا أكبر مؤشـــر إلـــى أن مـــا أنت فيه الأن هو الأسوء أي اللحظة الحالية وليس المستقبل.

قـــد تقـــول لـــي أن في الماضي دروس وعبر فكيف تطلب مني أن أهجره واعيش اللحظة الحالية؟

الامـــر ليس كذلك فأنا كل ما قلته هو أنك حين تتذكر الماضي فأنت ترســـمه وتشكله من جديدن على كل حال علينا أن نقوم بزيارات قصيرة لماضينا ومستقبلنا حينما يكون ذلك ضرورياً أثناء تركيزنا الايجابي على حاضرنا.

لقد قلت سابقاً أن السعادة هي الرضا والبحث عن الرضا، فهل رضا كل منا يختلف عن الآخر؟

الاجابـــة حتماً أجل، عندما كانت ابنتي آية في الخامسة من عمرها كانـــت تمـــسك ورقة وقلماً وتحاول أن تثبت للعالم قدرتها على الكتابة أو ربمـــا تحـــاول معرفة كيف ان هذا القلم يترك خط خلفه أثناء سيره على الـــورق، على كل حال طلبت من ابنتي أن ترسم على الورقة عصفوراً، فرســـمت شـــكلاً غـــريباً كـــان أشـــبه لشكل الصرصور، فقلت لها هذا صرصور وليس عصفور، فغضبت وقالت: لا هذا عصفور.

الـــشكل الـــذي رسمته آية هو عصفور وفي الحقيقة هو صرصور، ولكـــن هي تريده عصفور، قصة ابنتي تشبه قصة الكثير من البشر الذين يعطـــون للاشـــياء والظروف والاشخاص من حولهم معاني وصوراً هم يريدونها، أي انها ليست الواقع، في كل شيء أو ظرف وجه سلبي ووجه آخـــر ايجابي، الله تعالى لم يخلق شيء شر محض أو خير محض فالماء كما يروينا فهو يغرقنا، والنار كما تدفئنا فهي تحرقنا، والسيارة كما تنقلنا فهي أيضاً تقتلنا ... إلخ، إن إرادتك بأن تشعر وترى السعادة التي تريدها انت في ما حولك وما يحدث لك هي المتعة والاثارة الحقيقية.

علـــيك أن تقتنع بوجود السعادة، وأن تقتنع بأنت تستحقها حتى تراها في أعماقك وفيمن حولك وما يحدث لك.

الطاقة المدمرة

دعني أطلعك على واقع مرير يجب أن نتخلص منه، كلما شقيت أكثر فـــي للحـــصول على السعادة من عالمك الخارجي فإنك ستجني شيئين مالاً وتعاســـة، أما المال فهو ذات المال الذي ستنفقه على اشياء اخرى للتخلص من التعاسة، مما سيقيدك ذلك بعمل أكثر لا تحبة أو لا ترتاح فيه كي تسدد

نقــص المـــال أو تعوض انعدامه لديك أو ربما لتسدد ديوناً تراكمت عليك فيصل الأمر بك لأن تكون في دائرة الاحباط ذات الطاقة السلبية.

التعــساء والمتذمــرون والــشاكون والمتألمون والذين يلعبون دور الــضحية غــزو عالمـــنا و إمــتلأ الكوكب بهم، بلايين البشر يتمسكون بالتعاسة والشقاء ظنناً منهم ان هذا مصيرهم الذي لا يمكن أن يتغيير.

إن هــذه التعاســة لها ذبذبات تصدر من اجسادهم على شكل طاقة ســلبية مدمــرة لكوكبــنا، انها طاقة تسبب الفقر والمجاعات والامراض والموت، انها اخطر مما يفعله سم في جسم الانسان.

قــبل أن تفكــر الدول في حل أي مشكلة من مشاكل البيئة يجب أن تفكر جدياً بالكيفية التي يمكن من خلالها التخلص من هذه الطاقة الخطيرة علــى حــياة البــشرية علــى وجــه الأرض، إن أمماً تشائمت فأندثرت وأنعــدمت، وإن أممــاً تفائلت فبنت وعمّرت واستمرت، وأن الله يرزق كافراً بتفائله ويحرم مسلم بتشاؤمه.

عندما تتغير سيتغيرون

اتفقــنا أن أي تغيير يبدأ من الخارج إلى الداخل محكوم عليه بالفشل وعدم الرضا، على الاقل بدأت تدرك أن أي تغيير في هذه الحياة يبدأ بك، إذا تغيــرت سيتغير العالم ولو على الأقل في عقلك وهو الأهم، فلتكن إذاً التغير الذي تحب أن تراه في هذه الحياة.

عــندما قــررت أن أرتب مكتبتي التي تحتوي مئآت الكتب، لم يكن ذلك ممكناً إلا من خلال بعثرت الكتب أولاً ثم تنظيمها في المكتبة بالشكل اللائــق، وهــذا تمامــاً ماســيحدث لك حينما تقرر تغيير حياتك والتمتع بالــسعادة ومتعة الحياة، فسيشعر الآخرين بعدم انتظام لديك وتغيير كبير فــيك كمـــا أنــك ستشعر بأنك ربما تقصر في كثير من مسؤلياتك أثناء الاهتمام والعمل على الداخلي والذاتي .

فكــل ولادة لا بــد لها من مخاض وآلام، ولكن تتجلى بعدها المتعة والــسعادة والتطور، ولكن بعد التغيير ستشعر بأن هذا الوضع الجديد هو الــصح بــدلاً أن تــشعر بأنك مجبر عليه، ولكن تأكد أن بزيادة سعادتك واستمتاعك بحياتك ستؤثر ايجابياً بمن حولك فتسعدهم أيضاً، لأن السعادة

ظالة معظم البشر، لذا ستشعر بأنهم يبحثون عن الطرق التي وصلت بها إلى هذا المستوى من النجاح والسعادة ليتبنوها في حياتهم الخاصة.

لا تتهرب بل عش سعيداً

إيــاك أن تفعــل شيء هروباً من التعاسة، بل أفعله بمحض ارادتك ومن منبع السعادة وبدافع الاستمتاع بالحياة، كل شيء تفعله بدافع الهروب مــن التعاسة وليس بدافع الحب والسعادة فسوف تتزداد تذمراً وتعاسة ثم ســتقع فريسة دائرة الذات المحبطة، تذكر دائماً أن السعادة لم ولن تكون فــي يوم من الايام هدفاً تبحث عنه بل أن السعادة هي الطريق التي تسير فيها في الحياة.

عبقرية
العلامات

بول هارتونيان طبيب مساعد وكان مثلنا يبحث عن الثراء، شاهد ذات يــوم نشرة الأخبار تعرض صور عمال يقومون بإصلاح أجزاء من جسر بــروكلين الشهير في نيويورك، عبر تغيير بعض الأعمدة الخشبية. لمعت الفكرة في رأس بول وسارع بمحادثة رئيس عمال التصليح، وهو طلب منه شــراء هذه الأعمدة الخشبية القديمة، وبالطبع سعد الرجل بالتخلص من هذه البقايا دون جهد. قام بول بتقسيم الأعمدة الخشبية إلى قطع مربعة ثم لصقها علــى شهادات رسمية توضح أن حاملها قد اشترى جسر بروكلين أو جزءًا مــنه. بعــدها قام بول بإرسال بيان صحفي إلى وسائل الإعلام قائلاً فيه: رجل من نيوجيرسي يبيع جسر بروكلين، والبقية معروفة، لقد نفد من عنده الخشب، الذي كان يبيع القطعة منه بقرابة ١٥ دولار.

قــد أكــون لم اعطي هذه القيمة حقها، لأن هناك أمور كثيرة تندج تحتها كبر الوالدين وطاعة الزوجة لزوجها وما إلى ذلك، ولكن أتمنى أن أكــون علــى الأقــل قد وصّلت إلك فكرة تحسين مستوى هذه القيمة في حياتك كونها أساس القيم الأخرى وضابط اتزانها، وقوة خارقة في كل منا أودعها الله تعالى فينا.

٢

القيمة الثانية

القيمة الذاتية

عبقرية التميز الذاتي

كيف تحقق توازناً ذاتياً؟

الفصل الثاني
القيمة الذاتية
عبقرية التميز الذاتي
(الاتزان الذاتي)

"لقــد خُلقــنا كـــي يقــدم كل منا شيئاً فريداً، لدى كل منا عمـــلاقٌ رقـــدٌ في أعماقه عليه أن يوقظه، إن هبةً خاصة تكمـــن في داخلك، لك أن تكتشفها، إنها منحة إلاهية عليك أن تستثمرها" سهيل عواد.

هذه القيمة تأتي في الأهمية تماماً بعد القيمة الروحانية ، إذ أنها تتناول التميز الشخصي والصحي والنفسي، أنني أعتقد أن أفــضل وأمتع رحلة يمكن أن يقوم بها أي إنسان هي رحلة استكشاف الذات، إنها فرصة التطوير والتغيير للأفضل.

أخرج وعانق وجه السماء .. فنور الشمس في انتظارك

إن الإنـــسان المقبل على الدنيا بعزيمة وبصيرة لا تخضعه ظروف الحـــياة الصعبة المحيطة به مهما ساءت، ولا تصرفه وفق هواها بل إنه هـــو الذي يستفيد منها ويحتفظ بقدراته أمامها، تماماً كبذور الأزهار التي تدفن في أكوام التراب ثم تشق طريقها إلى الأعلى لتستقبل ضوء الشمس برائحتها المنعشة وشكلها الجميل الجذاب تزين به شكل الحياة.

البذرة المدفونة تحت التراب تحوّل الحمأ المسنون والماء الكدر إلى لـــون بهـــيج وعطـــر فـــوّاح، كذلك أنت أيها الإنسان إذا ملكت نفسك وتحكمت بها في خضم كل الظروف التي حولت وملأت وقتك الذي هو عمـــرك وبيئتك التي هي حياتك وحافظت على الحركة مستمرة بتحسن دائـــم في مواجهة الشؤون الكريهة والظروف القاسية التي تغرقك فإنك ســـتقدر وسيُقدر لك القدر فعل الكثير ودون أي إمدادات خارجية تتكئ علـــيها إنها قوتك الكامنة المكنونة في أعماقك والفرص اللامحدودة في داخل كيانك.

قـم الآن ولا تنتظـر وأعمل وتحرك وحرك ساكناً، وأعد للحياة ما استطعت من العزيمة، وإلا فالركام يزداد فوقك وحولك ولا أحد يكترث لهمّـك، إنك إذا غرقت في ظلالك فقد يزيد ظلالك أكثر وأكثر ((مَن يهده الله فلا مضل له و من يضلل فلا هادي له)) لقوله تعالى: ((مِّمَّا خَطِيئَاتِهِمْ أُغْرِقُوا فَأُدْخِلُوا نَاراً))، نعوذ بالله من شرور أنفسنا ومن سيئات أعمالنا.

الأمـان الحقيقي الوحيد في هذه الحياة ينبع من معرفتك أنك ستحدث تحسينات على نفسك بطريقة ما كل يوم من أيام حياتك، لذا غير قناعاتك وبدل استراتيجياتك وأرفع مقاييسك.

الأدوات العشرة

لقـد حـان الوقت لتطوير خطة ترويض للتعامل مع أدواتك الذاتية العـشرة، والتي ستمكنك من القوة والحرية والبهجة، إنها الأدوات العشرة التـي لـم أبيّـنها لك عبثاً، إنك لتبدأ رحلة التسلق عليك أن تمتلك أدوات الوصول إلى القمة، وتستخدمها وفق مخطط تكتيكي منظم ومريح وتحقق به نتائج قيّمة:

الأداة الأولى: القناعات والاعتقادات عن كل شي وأي أمر في حياتك هي بالضبط هويتك، قل لي ماذا تعتقد أقل لك من أنت.

الأداة الثانـية: القيم الداخلية، إنها مقتنياتك الثمية إنها كل شي له قيمة غالية عليك إنها أسلوب تعاملك مع أي شيء في الحياة من حولك.

الأداة الثالـثة: القـواعد، إنهـا قوانيـنك واستراتيجياتك في فهم الأمور والتعامل مع كل شيء.

الأداة الـرابعة: الرؤية والرسالة، ماذا ترى نفسك في المستقبل؟، أو ماذا تحـب أن تـرى نفسك في المستقبل؟، وما هي رسالتك في الحياة والتي تعطي المعنى لغاية وجودك.

الأداة الخامسة: المرجعيات، هي كل تجربة مررت بها منذ خُلقت وحتى قـبل ثانية، فكل ما مر معك سواء تتذكره أو لا هو مرجع لك في كل تصرف تسلكه بوعي أو دون وعي.

الأداة الـسادسة: التركيز، إنك إذا تعلمت كيف تركز فإنك ستعرف كيف تنجز، إنها قوة لا يعلم بها إلا الله تعالى.

الأداة السابعة: الأسئلة، ماذا تسأل باستمرار، عندما تقول إلى متى هذا الشقاء؟ فإنك ستحصل على إجابة لاواعية تقول إلى الأبد. الإجابة الأجمل للسؤال الأكثر جمالاً.

الأداة الثامنة: قاموس الألفاظ، لدى كل منا قاموس للألفاظ في رأسه فأي العبارات والكلمات يستخدم، فكل كلمة لها الأثر الداخلي في نفسك وعلى شخصيتك وحياتك، حقاً إنه أمر خطير فمن ألفاظنا يمكن أن تعرف مصائرنا.

الأداة التاسعة: الثقة، إنها العصى السحرية التي إذا إستخدمتها صنعت المستحيل.

الأداة العاشرة: اللياقة، إنها الطريقة العظيمة التي ستمكنك من استثمار كنوزك الدفينة وقدراتك الإبداعية، وهناك فرق بين لياقة وصحة.

أناس يصنعون النجاح .. وأناس يصنعهم النجاح

" إذا كنت لا تعرف من أنت، فكيف يمكنك إذاً أن تقرر ماذا ستكون"

الخيانة العظمى عندما تعلم ما يخدمك ويحسن مستوى حياتك ولا تفعل، إنها خيانة الذات بل هي أسوء جريمة يمكن أن يرتكبها أي انسان في حق نفسه، فسيدنا محمد صلى الله عليه وسلم يقول: "لا تزولُ قَدَمَا عَبْدٍ يومَ القيامةِ حتى يُسألَ عنْ أربع عنْ عُمُرِه فيما أفناهُ وعنْ جسده فيما أبْلاهُ وعنْ مالِه مِنْ أيْنَ أخذهُ وفيما أنْفَقَهُ وعَنْ عِلمِهِ ماذا عَمِلَ بِهِ."، إنه دليل على أن الله تعالى سيحاسبنا إذا خنّا أنفسنا.

إن السبب الذي يمنع الإنسان العادي من تحقيق نجاح مميز هو إما ضعف في إرادته أو علمه أو مهاراته أو ربما عدم الثقة بأي منهم، إن ضعف أو انعدام الثقة يعني الخوف من الفشل بدل التركيز على النجاح، عندما كان جدي يحرث الأرض ويزرعها كان يبث فيها البذور التي كان يحملها في ثوبه، كانت هذه البذور تنمو بعد شهور وتخرج من الارض لتكون محصولاً طيباً مفيداً، أما الأرض التي بجانب أرض جدي كان أصحابها يتركونها دون عناية أو زراعة ولكن حينما كان جدي يجني المحصول كانت هي تغص أيضاً بمحصول ولكنه ليس قمحاً، إنما حشائش وشوك وأعشاب ضارة لا نفع منها للإنسان.

إن أرض جـدي هـي كالإنسان الناجح الذي وضع في رأسه أهدافاً ومعـتقدات سـليمة، بينما الأرض الآخرى تركت للريح تجلب لها بذور الأعـشاب والحـشائش والـشوك، فهـي كالإنسان الذي لا يملك أهدافاً مزروعة في رأسه يترك عقله لمهب الريح أي لكلام الآخرين والظروف التـي تلعب به كيف تشاء، ثم ناتجاً لا نفع منه أو ربما ناتجاً ولكنه شوك وحشائش، فهل هذا يكفي ؟

إذا أردت أن تـنجح يجب أن تحدد نوع البذور التي في داخلك، فهي المـستقبل، لأن أي إنجـازات رائعة نراها حولنا كانت مجرد أهداف في رؤوس أصحابها، ثمار وأزهار المستقبل في بذور اليوم.

اسمعني جيداً، إذا كنت قلقاً ألا ينفّذ العملَ زميل أو صديق أو مرؤوس لك بالشكل الذي ترغب، فما عليك إلا أن تنفذه وتنجزه أنت بنفسك، وعندها سيكون كما تريد، تماماً إذا أردت ألا تقلق على مستقبلك فأصنعه بنفسك.

ابدأ صناعة النجاح

ضع هدفاً ثم ابدأ صناعة النجاح واعتبر هذا الهدف خطوتك الأولى، ولا تكـن كمـن يصنعهُ النجاح، إذا كنت ممن يصنعون النجاح فأنت من يخـتار حياته بنفسه ويخطط لها، واذا خططت لها فستعلم أن هناك الكثير مـن التحديات والصعاب التي تعتبرها عتبات تتخطاها ولا تقف عائقاً في طـريقك، إنـك مـن الناس الذين يبدأون من الصفر ثم ترتقي بقوة الدفع الذاتي إلى مستوى راقٍ من النجاح.

حتـى أبـين لـك ما أقصد بالدفع الذاتي، عليك أن تعلم ما الفرق بين الطائـرة الورقـية والطائرة النفاثة؟، فالأولى تنتظر طويلاً حتى تأتي نسمات الهـواء كـي تحلـق ثـم يـبدأ الهواء باللعب بها يميناً وشمالاً ثم يهوي بها كالصاروخ في الأرض، أما الطائرة النفاثة فهي بقوة محركاتها تنطلق بهدوء أولاً ثم تندفع بالقوة الذاتية رغم الهواء ومقاومته وتحلق عالياً في السماء.

قرأتُ في كتاب "أشعرُ بالعظمة وأنت سوف تشعر بها أيضاً" لباسكال كروتشي "رأيت ذات يوم كيف يدرب النسر صغاره على الطيران، فالنسر يبنـي عـشه في أعالي الأشجار والجبال ويضع بيضه فيها، وعندما يكبر الـصغار ويضيق بهم العش، فإنه لا يجد ما يفعله ليعلم صغاره الطيران إلا

أن يدفعهم من هذا العلو الشاهق إلى خارج العش - إنه يدفعهم دفعاً ليسقطوا في الهواء- والنسور الصغيرة تقبل التحدي ولا تجد أمامها سوى أن تطير، فلا حل آخر سوى الموت"، إنها تتعلم الطيران عندما تُجبر على ذلك، فلا تخف من الفرص التي تظهر لك أو التي تجبر على قبولها، بل ابحث عنها دائماً حتى لو جاءتك متخفية في صورة أزمات.

عندما تصنع وتمتلك الاستعداد كي تطير، فانطلق نحو القمة، فإن كنت سريعاً بما يكفي فستصنع من المحاولات الفاشلة التي تعترض طريقك درجات على سلم النجاح.

الرفض لا يعني كارثة

شَكَرَ الدكتور ابراهيم الفقي كل شخصٍ أو جهةٍ قالت له "لا" أو رفضت طلبه لأن ذلك زاد من إصراره على تحقيق النجاح والتمسك بأهدافه واصراره على التميز.

عندما طلبتُ موعداً مع صاحب المركز الذي أعمل به لأطرح عليه فكرة إنشاء جامعة خاصة، وكان ذلك يتطلب فترة من الوقت يجب أن أنتظرها قبل أن يأتي من سفره إلى قطر، كنت قلقاً جداً، في الحقيقة لم أنتبه لهذا القلق إلا بعد فترة إذ جلست مع نفسي لأطرح عليها سؤال: ما سبب كل هذا القلق الذي قد يجعلني مرتبكاً أمام هذا الثري المالك؟

فكان الجواب فوراً يصرخ من أعماقي إنه الرفض، إنه قول "لا".

عندما فكرت بعمق في ما ستحدثه "لا" في حياتي فلم أجد أي شيء، إذ أن حياتي ستبقى على ما هي عليه، لا أنكر أنني صدمت من هذه الحقيقة، فكل هذا القلق ما كان إلا وهماً ليس أكثر، "لا" تعني لا جديد ولا تغيير ويبقى الوضع على ما هو عليه، لذا لم يكن في الأمر أسوء من أن تسمع قول "لا" ليس أكثر، بينما "نعم" كانت تعني تغيير كل شيء بل مستقبل جديد وحياة أفضل.

من كان يريد "نعم" عليه ألا يبالي بسماع "لا" عشرات أو حتى آلاف المــرات، هناك مثل يتردد بين الناس " اللي يطرق الباب يسمع الجواب" وأنا أقول لك اطرق الباب مرات ومرات حتى تسمع "نعم".

قــرأتُ فــي إحدى مواقع الإنترنت هذه النصائح الذهبية إنها تقول: "بعــض الأحــيان تتوهم أنك وصلت إلى طريق مسدود، لا تعد أدراجك، اطــرق الباب بيدك، لعل البواب الذي خلف الباب أصم لا يسمع، أطرق الــباب مرة أخرى، لعل حامل المفتاح ذهب إلى السوق ولم يعد بعد، دق الباب مره ثالثة ومرة عاشرة.

ثم حاول أن تدفعه برفق، ثم اضرب عليه بشدة، كل باب مغلق لابد أن ينفــتح، اصــبر ولا تيأس، اعلم أن كل واحد منا قابل مئات الأبواب المغلقــة ولــم يــيأس، ولو كنا يائسين لظللنا واقفين أمام الأبواب، عندما تــشعر أنــك أوشكت على الضياع ابحث عن نفسك، سوف تكتشف أنك موجــود، وأنه من المستحيل أن تضيع وفي قلبك إيمان بالله، وفي رأسك عقل يحاول أن يجعل من الفشل نجاحا ومن الهزيمة نصرا، لا تتهم الدنيا بأنهــا ظلمتك، لأنك تظلم الدنيا بهذا الاتهام، أنت الذي ظلمت نفسك، ولا تظــن أن اقــرب أصدقائك هم الذين يغمدون الخناجر في ظهرك، ربما يكونــون أبــرياء من اتهامك، ربما تكون أنت الذي أدخلت الخناجر في جــسمك بإهمالــك أو باســتهتارك أو بنفاذ صبرك أو بقلبلك أو بطيشك ورعونتك أو بتخاذلك وعدم تحمّلك.

لا تظلــم الخنجر، وإنما عليك أن تعرف أولاً من الذي أدار ظهرك للخنجــر، لا تتصور وأنت في ربيع حياتك أنك في الخريف، إملأ روحك بالإيمان والأمل، الأمل في الغد يزيل اليأس من القلوب اليوم و يلهيك عن الــصعوبات والمتاعب والعراقيل أو ربما يمنحك القوة في التغلب عليها، فالمِيل الواحد في نظر اليائس هو ألف ميل، وفي نظر المتفائل هو بضعة أمتار، اليائس يقطع نفس المسافة في. وقت طويل لأنه ينظر إلى الخلف، والمــتفائل يقطع هذه المسافة في وقت قصير لأنه ينظر إلى الغد، ويتقن عيش اللحظة فالذين يمشون ورؤوسهم إلى الخلف لا يصلون أبداً .

"إذا كشَّرت لك الدنيا فلا تُكشِّر لها، جرب أن تبتسم"

كلمــات هزتنـــي بعــنف، بعدها صرت أخجل من نفسي أن أضيق وأشــكو وأتبــرم مــن توافه الحياة، أدركتُ أن الحياة تتطلب السير بجد وإصرار، بدافع من العزيمة، تحت غطاء من التفاؤل.

فعــلاً، كــم ظلمــنا أنفسنا عندما أسقطنا فشلنا على ظروف الحياة، وشــكونا من صعوباتها، ناسين أو متناسين بأن هذه الظروف تقف حائلاً أمــام الضعيف فقط، أما القوي – قوي الإيمان والعزيمة خصوصاً – فلا يركن لهذا، ويشق طريق حياته رغماً عن الكذبة الكبرى (الظروف).

اجعــل هــدفك يستحق الطرق والإصرار والالتزام، بل اجعله قادراً علــى أن يــواجه الرفض، اجعله قوياً ليتحمل مواجهة مئة "لا"، لا تختر هدفاً هامشياً، واعلم أنه لو كان هدفك صفراً، ستحصل على صفر.

عندما تحدد هدفاً لمستقبلك ومساراً جديداً لحياتك، اجعل هدفك مغّيراً لا أن يُبقــي الأوضــاع كمــا هي، فالهدف الذكي هو الهدف الذي يحدث تغييراً إيجابياً.

لا تحكــم على هدف من الماضي، فالماضي لا يساوي المستقبل أبداً إلا إذا رغبت أنت في ذلك ليس إلا، أنا أعلم أن الزمن بيد الله تعالى يقرر حــدوث الأشــياء وقــت يشاء، ولكن حدد لهدفك زمناً منطقياً وإلا انتهى عمــرك وأنــت لــم تر ما في رأسك أمام عينيك، وضع خطوتك الأولى موضــع التنفيذ وركز فقط عليها، حتى إذا ما أتقنتها يسر الله لك الخطوة التي تليها، وهكذا استمر بالتقدم في الحياة.

جرب حلاً آخر

جلــس رجلٌ ضرير فقير في الطريق يضع قبعته أمامه وبيده لوحة كُتب: "أنا أعمى أرجوكم ساعدوني"، فمر رجلٌ بهذا الأعمى ووقف ليرى أن قبعــته لا تحــوي ســوى قروش قليلة، ودون أن يستأذن الأعمى أخذ لوحته وكتب عليها عبارة أخرى وأعادها مكانها ومضى في طريقه.

أخذ الناس يتصدقون إليه أكثر من السابق، أحس الأعمى أن قبعته قد امــتلأت بالقــروش والأوراق النقدية، فعرف أن شيئاً قد تغير وأدرك أن

الـسبب هـو ذلـك التغيير في اللوحة، فسأل أحد المارة عما هو مكتوب عليها فكانت الآتي:

"نحن في فصل الربيع لكنني لا أستطيع رؤية جماله"

إنك إذا غيرت في وسائلك واسلوبك عندما لا تسير الأمور كما يجب فإن النتائج تتغير.

القمة الأخرى بعد قمة الاشباع

لـن ترى قمة أخرى حتى تتقن الوصول للقمة الحالية، هناك قانون أرغـب أن أوضـحه لـك، وهو أن أي غاية تحاول أن تشبعها أكثر من الـلازم ستضرك، على سبيل المثال: تخيل أنك تتضور جوعاً، ثم ذهبت للتـناول الطعـام، بينما أنت تأكل تصل لدماغك إشارة بعد ٢٠ دقيقة أنك شبعت، وأن جسدك قد حصل على كمية الطعام المطلوبة لسد الجوع ولمد الجـسم بالطاقة حتى موعد الوجبة القادمة، إذا أكلت أكثر فإن هذا الطعام سـيتكدس فـي الجسم على شكل دهون تضرك أكثر مما تنفعك، لأن هذا الطعام الزائد جاء بعد سد الجوع وبعد الوصول لقمة الاشباع.

إنـك إذا أطلقـت رصاصـة في الهواء وفوقك بشكل عمودي، فإن الرصاصة ستنطلق بسرعة خيالية حتى تصل لحد معين وبعد ذلك سترتد راجعـة نحوك وقد تقتلك الشئ اذازاد عن حده انقلب خدك لذا انطلق إلى هـدف جديـد حينما تشعر أن هدفك تحقق إن الوصول لأي نجاح في أي مجال من مجالات الحياة هو مؤشر للإنطلاق نحو نجاح آخر، وقمم آخر بإنتظارك.

من شخص يجمع عبوات الكازوز إلى رجل أحدث انبعاجاً في هذا العالم

يـشرفني الـيوم أن أحـتفل معكم بحفل تخرجكم من الجامعة، و قد تكـون هـذه هي المره الأولي في حياتي التي أحضر فيها هذا النوع من الحفـلات، لأني في الحقيقة لم يسبق لي أن تخرجت! أنا تركت الكلية بعد أول فصل دراسي!

هكـــذا بـــدء ســـتيف جوبـــز مؤسس و رئيس مجلس إدارة Pixar Animation Studios & Apple خطابـــهُ علـــى طلبة جامعة ستانفورد بأمريكا احتفالاً بتخرجهم و خروجهم للحياة.

لـــيكمل خطابه قائلاً: إن مصاريف الجامعة كانت باهظة جداً دفعها والـــدي من "تحويشة عمره"، مما جعلني أعيد التفكير في جدوى دراستي تلـــك التي تستنزف كل موارد أهلي، وفي المقابل لا أهتم أنا بها الاهتمام الكافي لأني ببساطة لم أكن أحب ما أدرس، ولكني في نفس الوقت لم تكن لدي أي فكرة عما أحب أو أريد، كنت فقط أعرف ما لا أريد.

طبعاً قرار ترك الجامعة لم يكن سهلاً، فبالعكس، كان قراراً مخيفاً و مقلقـــاً و لكنني تركتها علي أي حال و اليوم حين أسترجع الأحداث، أعدُّ هـــذا القرار من أفضل القرارات التي اتخذتها في حياتي، و صدقوني لقد اضـــطررت للكثير من القرارات بعد هجري للجامعة، بدأت في التركيز علـــي العلـــوم التـــي وجـــدت لدي اهتماماً بها، بدلاً من تلك التي كانت مفروضـــة علـــي ولم تمثل لي أي إضافة، فأخذت كورسات في مجالات عديـــدة لم تكن بالضرورة متصلة ببعضها و لم أعلم في حينها فيم نفعها، كل ما كان يعنيني هو أني مهتم بالمعرفة فيها.

لم تكن الحياة وردية علي الإطلاق في ذلك الوقت حيث لم يكن لدي ســـكن، ولا المال اللازم لتأجير سكن، فكنت أنام علي الأرض في سكن أحـــد معارفـــي، و كنت أجمع عبوات (الكازوزا) الفارغة من الطريق و أعـــيدها للمصنع الذي كان يعيد تعبئتها لأحصل علي بعض المال والذي يكـــاد يكفـــي إطعامي ليوم واحد، و في أيام الأحد، كنت أسير مسافة ٧ أمـــيال للكنيسة من أجل الحصول علي الوجبة الوحيدة الساخنة التي كنت أتناولها في الأسبوع.

بعد انسحابي من جامعة (ريد) عرفت أنها تعتبر أحسن مكان لدراسة علم الخطوط في أمريكا كلها، و بما أني لم أكن مقيداً بمنهج دراسي محدد قررت الانضمام لكورس دراسة علم الخطوط، لا لهدف سوي تعلم كتابة لافـــتات جمـــيلة كـــتلك المنتشرة في جميع أنحاء الحرم الجامعي، بالفعل تعلمت رسم أنواع مختلفة من الخطوط و استمتعت جداً بالدراسة دون أن

أملك أدني فكرة عما سأفعله بذلك في حياتي العملية، لكن بعد ١٠سنوات و نحن نعمل علي تصنيع أول جهاز كمبيوتر ماكنتوش ظهرت فائدة الكورس، وانفردَتْ أبل بتصنيع أول جهاز يحتوي علي أكبر مجموعة من الخطوط المختلفة و المتنوعة، وقتها أيقنت أن جهدا لا يضيع هباء فلو لم أدرس علم الخطوط لم يكن جهاز الماك ليحتوي علي هذا الكم منها و بما أن ويندوز تقلد الماك فربما لم تكن هذه الخطوط لتظهر في الويندوز أيضا.

من الصعب علي أي إنسان أن يفهم مدي تأثير قرار معين أتخذه علي مجرى حياته لكن عليه أن يصدق ويثق بذلك الإيمان الخفي الذي يتولد لديه بأنه يفعل الأمرالصائب، لقد كنت محظوظا باكتشافي ما أحب في مرحلة مبكرة في حياتي حيث بدأت (ستيف و زنياك) شركة أبل في جراج ببيت أهلي وعمري ٢٠ عاماً و في خلال ١٠ سنوات تحولت أبل من مجرد محاولة لشابين داخل جراج لشركة كبيرة برأس مال قدره ٢ مليار دولار، يعمل بها فوق ٤٠٠٠ موظف و وصلنا لقمة نجاحنا بإنتاجنا أول جهاز ماكنتوش لأفضل شركة كمبيوتر في العالم، أجهزة يحلم بها كل من يعرف معنى الفرق بينها و بين شركة الهواة "مايكروسوفت".

حين كنت أظن أني قد ملكت الدنيا و بعد سنة من إنتاجنا للجهاز، بعد نمو الشركة و زيادة أعبائها، قمت بتعيين إداري مختص لادارتها، و لكن مع الوقت اختلفت رؤيتنا و تطور الاختلاف الي خلاف يحتاج للحسم، فاحتكمنا الي مجلس الإداره الذي أخذ صفه و تبني رؤيته وانتهي بي الأمر مطروداً من شركتي التي أنشأتها!!

أكثر من ١٠ سنوات ذهبت مع الريح، تعب و تركيز و جهد و إخلاص سنين كلها تبخرت في الهواء، أحسست بالفشل الذريع و الخجل من مواجهة الناس لدرجة أني فكرت بالسفر بعيداً للاختباء، ولكن بعد فترة من إعادة التفكير، و بعد أن هدأت انفعالاتي أدركت أني ما زلت أحب هذا العمل، و أن خروجي من الشركة لا يعني أنه عليّ الخروج من المجال بأكمله ولا يعني نهاية العالم، فأخذت أنقل تفكيري وتركيزي من المشكلة إلى الحلول، كانت تلك هي الشرارة التي اشعلت قرار عودتي للبدء من جديد و مرة ثانية، حين أسترجع تلك الأحداث الآن أجد أن

خروجـــي من أبل كان من أفضل الأمور التي حدثت لي، بالطبع لم أعي ذلـــك حيـــنها، لكن الحقيقة هي أن النجاح و الثقة الزائدة التي نتجت عن الـــشركة التـــي طردتُ منها تسببت في تراجع قدرتي علي الإبداع، ربما لأنهما تسببتا في عدم بحثي عنه بالقدر الكافي.

و حين ضاع كل شئ في لحظة تعلمت أكثر دروس الحياه قسوة (لا شـــئ يدوم)، فجأة وجدتني مبتدئاً يحتاج لإثبات ذاته مرة أخرى، من قلب الإحـــباط الناتج عن ذلك الوضع تولد بداخلي الجوع للنجاح الذي كنت قد فقدتـــه، تلك العزيمة و الإصرار و ربما تلك الحماقة التي صعدتُ بها في المـــرة الأولى، والتي يملكها فقط من ليس لديه شيء ليخسره. انتهى كلام ستيف.

هذا هو ستيف جوبز الذي عاش مرحلة طويلة من حياته في الضياع والفـــشل، وهو الذي كان يخاطب موظفيه بأنه من خلال إظهار أفضل ما لديهم، ستتاح لهم الفرصة لكي "يحدثوا انبعاجاً في هذا العالم" وهي برأيي جوهـــر الحقيقة، إذ بدون عزيمة كهذه فأنت تخدع وتخون غاية وجودك فـــي هـــذه الحـــياة البشرية، لذا اطرح على نفسك سؤالاً: ما هو الانبعاج والتغيير الذي أريد أن أحدثه في حياتي؟

أنت تبني عالمك ولا تبني العالم كله

"الفضول والرغبة هما أهم ما يجب توافره فينا لكي نتعلم"

ونستون تشرشل

عـــندما تكـــون مميـــزاً بـــنجاحك، فإنـــك ســـتحقق نوعاً من الأمان والاطمئـــنان، بـــل ستحقق لك أيضاً نوعاً من القوة والقدرة للسيطرة على حـــياتك، اصـــنع نفـــسك ببراعة وخذ في ذلك سنين إذا احتاج الأمر، ثم اعـــرض نفسك في هذا العالم بتميز، تذكر أنَّ القرار بيدك، فأنت الوحيد القـــادر على فعل ذلك، تخلص من رؤية نفسك قزماً لا تصلح إلا للوظيفة فقـــط، اعـــرف ذاتك الحقيقية وقدر قيمة نفسك وثق بقدراتك مهما كانت قلـــيلة، وركز على مواطن قوتك وقوّي نقاط ضعفك، وارفع من مقاييسك وقـــدراتك، بـــدل اســـتراتيجياتك وطرقك، غير في معتقداتك وقناعاتك،

وانطلق في الحياة والعب دورك الحقيقي فيها وتذكر بأنك خليفة الله تعالى في إعمار هذه الأرض.

ركــز على الكبير، أي ركز على كل ما هو عظيم وكبير كالأهداف العظــيمة، والأفكار البناءة، والقيم النبيلة، والمشاريع الطموحة، وحقيقتك العظــيمة التــي خلقــك الله عليها ... إلخ، ركز على ما يميزك ويجعلك متفــرداً، ركــز على ما يمنحك القوة لا ما يسلبك إياها، فالحياة لا تحتاج الشدة بالقدر الذي تحتاج فيها إلى السعادة والذكاء.

أبعــد مــن طريق تميزك ما يعوقه ولو كانت مجرد أفكار سلبية في رأسك، أو حتى أشخاص يحبطونك، أو أخبار حروب ودمار في تلفاز أو صحيفة، مالك ومالها أنت تبني حياتك ولا تبني العالم كله.

ليكن بناء حياتك حدثاً عظيماً في تاريخ الأرض

" توقف عن أداء الأعمال التي لا ترضى عنها"

توم واتسون مؤسس شركة IBM

إن البنّاء عندما يمسك بيديه طوبة واحدة فإنه ينسى بقية الطوب، إذ أنه لا يفكر أبداً إلا في كيف يمسك هذه الطوبة بالشكل الصحيح، ويركبها بالــشكل الــصحيح، ويقــس توازنها بالشكل الصحيح، ويثبتها بالاسمنت بالكمــية المناســبة، ويطرق عليها طرقات حتى تثبت بالشكل الصحيح، وكذلك أنت عندما تستيقظ اليوم فلا يهمك غداً ولا الأمس، فقط تعلم كيف تجعــل من هذا اليوم يوماً صحيحاً بل كيف ينتهي اليوم وكأنه تحفة ثمينة ونفيــسة، تمكنتَ من صناعتها في أندر صورة وإتقان، فما هذا اليوم إلا لبــنة فــي بناء حياتك، فتصور لو أن كل لبنة أتقنتها بهذه الصورة مهما كانت الظروف، فإن بناء حياتك سيكون حدثاً عظيماً في هذه الحياة.

أنــت خُلقت من أجل مهمة أو غاية نبيلة متجددة فابحث عنها وحدد طــريقك الصحيح في الحياة، فأنت لست كما تظن بل أنت أكثر بكثير مما تظــن عن نفسك، تميز في أفعالك وأعمالك وأفكارك وتعاملك ومشاعرك عــندها ســتتميز في إنجازاتك، عليك أن تعرف شيئاً عن معظم الأشياء،

ولكــنَّ الأهم أن تعرف الكثير عن شيء واحد يمكنك أن تصنع فرقاً فيه مهما كان في الحياة في ما يرضي الله تعالى.

إن أشخاصـــاً تميـــزوا فـــي نواحٍ لا تخطر على بال بشر، كالشيف رمـــزي فـــي الطهـــي ومارادونا في كرة القدم وستيفي غراف في التنس وأُبـــرا في تقديم برنامج تلفزيوني واحد وبل جيتس في تكنلوجيا لم يفكر بهـــا البشر من قبل، قد تكون العظمة صعبة ولكنها ليست مستحيلة، فقط تميـــز في مجال واحد مهما كان صغيراً أو بسيطاً، ثم انتشر وازدهر به وتعلم المزيد عنه، واعلم أن أي مشروع في هذه الدنيا يولد مرتين أولهما في أذهان البشر، وثانيهما على أرض الواقع.

لا تـــستمر في غيبوبة علمية عن حقيقة النجاح في هذا العالم، تظنه لناس دون آخرين، وأن الرزق لناس دون آخرين، وأن السعادة لناس دون آخـــرين، استيقظ من هذه الغيبوبة واعلم أن الفاشلين نوعان: نوع استسلم لـــواقعه الـــذي صنعه في رأسه، والثاني توقف عند أول تحد في مسيرة نجاحـــه، لا تبخس نفسك ولا يهمك غيرك إن كان على القمةً أو كان في القـــاع، لا تنخدع لنظرية المؤامرة، ولا تجعل الآخرين يسرقون طموحك وأهـــدافك وتطلعاتك عندما يحبطونك، تذكر فقط أنت الوحيد سيد قرارك وصاحب الكلمة الأولى والأخيرة في تحديد مستقبلك، والله تعالى ينتظر ما تنوي بصدق أن تفعله، فالرسول صلى الله عليه وسلم يقول:(إنما الأعمال بالنـــيات وإنمـــا لكل إمرء ما نوى)، استشر .. واستشر فقط من خاضوا تجارب النجاح أو من يملكون علوم النجاح وليس غيرهم.

التغيير يبدأ من الداخل

يقـــول سبحانه وتعالى: «ذَلِكَ بِأَنَّ اللَّهَ لَمْ يَكُ مُغَيِّرًا نِعْمَةً أَنْعَمَهَا عَلَى قَـــوْمٍ حَتَّـــى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ « (الأنفال/٥٣). وقال أيضاً: «إِنَّ اللَّهَ لا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ» (الرعد/١١).

بناء على هاتين الآيتين، فإن التغيير يراد به تحول الأحوال الحياتية للناس في مجال أو أكثر، سواء إلى الأفضل أو إلى الأسوأ، تبعا لتغيير ما في العقل من أفكار سواء خيرا أو شرا.

يمكـن اعتـبار التغييـر عملية مركبة تمر عبر مرحلتين رئيسيتين ومتلازمتـين: مـرحلة تغيير ما بالأنفس، وتليها مرحلة التغيير الإلهي، وهـي المـرحلة التـي يغير بها الله تعالى الإنسان بناء على ما جاء في المرحلة التي قبلها.

المـرحلة الأولى وهي مرحلة تغيير ما بالأنفس، أي تغيير ما بداخل الإنسان، لأن مجرد اعتقادك بأن شخصاً أو شيئاً ما خارج ذاتك هو سبب مشاكلك، فستعمل فوراً على البحث عن هذا الشيء وسيتكون لديك اعتقاد أنـه مالم يتغير هذا الشخص أو الشيء فلن تتغير أنت، وفي الحقيقة هذا وهـم تقيد به أفكارك ونفسك ليس أكثر، والواقع أن عالمك الخارجي هو نتاج عالمك الداخلي بطرق مختلفة، لذلك لن تجدى جهودك في التغير أي نفع طالما طاقتك وحماسك وقوتك وعزيمتك في حل المشاكل تعمل خارج نفسك، احاول هنا أن اقودك إلى التفكير الصحيح ثم التصرف السليم.

إذا كـنت لا تـدرك أنك أنت الذي تصنع واقعك من خلال قناعاتك واعـتقاداتك، ستـشعر فـوراً بالعجز عن تغيير حياتك للأفضل، وعندها ستشعر بأنك ضحية الناس والظروف والقدر ولا مجال للتغيير.

وإذا وصلت إلى هذه الحالة ستقوم فورا بالبحث عن شخص ما ليس أنت كي ينقذك أو يشبع رغباتك بالشكوى واللوم والتذمر ليس أكثر.

(إن عقلك الباطن لا يغير واقع العالم من حولك) روبرت أنتونـي

إذا اعتقدت أن حظك سيء، فسوف يقوم عقلك على الفور في إنجاح هـذه الفكـرة وبالتالـي سيقوم بتجاهل أي فرص جديدة لتحسين حياتك وعملـك ومالك، بل الأكثر من ذلك أنه سيقوم بجعلك تركز على المشاكل والأخـبار الـسيئة في المجالس والصحف والتلفزيون التي تدعم الاعتقاد الـذي شـغلّتهُ علـيه، والذي يقول "أنك منحوس وبأنه ليس هناك فرص للنجاح والحظ".

أما التغيير الإلهي، فو التغيير الخارجي ويأتي تبعاً لاكتمال العملية التغييـرية الأولية من الداخل، حيث ستتدخل إرادة الله ومشيئته، لتيسر ما تبقـى مـن عملية التغيير الظاهر بعد التغيير الباطن، وقد يظهر التغيير الخارجي كترفع ما حل بك من مصائب ومحن.

التغييـــر يكون أولاً من الإنسان وبعلم الله تعالى، ثم يأتي التيسير بعد ذلـــك مـــن الله تعالى، كما أن التغيير الإلهي قد يكون في الاتجاه السلبي أيـــضا، أي حينما تغير نفسك من حالها الحسن إلى السيء، عندها قد يلحقك غـــضب الله حتـــى يعيدك إلى الطريق القويم، كما جاء ذلك في قوله تعالى ((لِيُذِيقَهُمْ بَعْضَ الَّذِي عَمِلُوا لَعَلَّهُمْ يَرْجِعُونَ)) أي بعد ظهور الفساد في البر والبحـــر بمـــا كسبت أيدي الناس. وكذلك في قوله تعالى: ((ذَلِكَ بِأَنَّ اللَّهَ لَمْ يَكُ مُغَيِّرًا نِعْمَةً أَنْعَمَهَا عَلَى قَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ)) (الأنفال/٥٣).

بقدر ما يغير الانسان من نواياه وأفكاره للأسوء في مجال أو أكثر، بقـــدر ما سيرفع الله سبحانه وتعالى نعمته في ذلك المجال الذي وقع فيه الإفـــساد. وبهذا سيفقدون في كل مرة، إذا ما غيروا حالاً من أحوالهم في الاتجاه السلبي نعمةً من نعم الله تعالى عليهم.

عش في الدنيا بعين نحلة لا بعين ذبابة

"إذا كـــنت تظن أنك ذا تأثير ضعيف لصغر حجمك، حاول النوم في غرفة بها بعوضة صغيرة" أنيتا رودك صاحبة (ذا بودي شوب)

طلـــبت مني سيدة استشارة في أمر ما بعد أن انتهت محاضرة كانت تحـــضرها عـــندي، كانت استشارتها أنها تريد أن تعرف كيف تعيد ثقتها لنفـــسها نتـــيجة أمـــور كثيرة خاضتها ففشلت فيها على حد تعبيرها، لقد كـــررت كثيـــراً أثناء الحديث أنها فاشلة وأن ثقتها بنفسها تنعدم، وأنها لا تـــصلح لشيء، وبدا عليها الحيرة والانهزامية واليأس والتذمر والشكوى والألم .

إنهـــا فـــي مـــنحدر الشعور بالدونية، إنها تسمي ما حصل لها فشلاً ذريعـــاً، لقـــد لصقت هذا الفشل بشخصيتها، بل أنها عممت كل ما حدث معهـــا علـــى كـــل حياتها، أتذكر أنها قالت أنه عندما ولدتها أمها لم تكن الأســـرة مسرورة لأنها جاءت أنثى وليس ذكراً، لقد زَرعت في ذاكرتها صـــورة سلبية من صنعها أو من صنع غيرها ممن خدعها لتعيش حياتها بهـــذه الشخصية الجديدة، نعم لا تستغرب إذا قلت لك أنها تعيش بشخصية أخرى الإيجو غير شخصيتها الحقيقية التي وهبها لها الخالق.

إن أكثر ما يدهشني في البشر أنهم يظنون أن ما يحصل لهم هو ليس في صالحهم والله تعالى يقول في سورة البقرة (وَعَسَى أَن تَكْرَهُواْ شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ وَعَسَى أَن تُحِبُّواْ شَيْئًا وَهُوَ شَرٌّ لَّكُمْ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنتُمْ لاَ تَعْلَمُونَ).

في كل تجربة غير ناجحة نتعرض لها هناك هدف يتحقق، إلا أننا قد لا ندركه أو ربما عرفنا به ولم نستغله، عزيزي القارئ أعد التفكير في نفسك وعزز ثقتك بنفسك، وتذكر أن هناك من أصيب بالعمى وأنت تبصر، وهناك من أصيب بالصمم وأنت تسمع،وهناك من فقد النطق وأنت تتكلم، وهناك من أصيب بالشلل وأنت تتحرك، وهناك من يرقد في المستشفى مريضاً وأنت سليم تتمتع بالصحة، وهناك من يقيم في السجون وأنت حر طليق، وهناك من هو في المصحات العقلية وانت تتمتع بذكاء خارق لا قدر له، وهناك من ينام في الشوارع وأنت تنام على سريرك أو في فراشك مرتاح، وهناك من هو عاطل عن العمل وأنت تعمل، وهناك من حُرم وأنت غارق في النّعم...إلخ، فقط قُل الحمد الله على كل حال وأنطلق بشخصية جديدة لكنها أكثر عظمة وتميزاً وقوة وقدرة.

أكثر من مليار شخص لا يتقنون ما أُتقن

قبل حوالي ١٠ سنوات من كتابتي لهذا الكتاب، كنتُ في مقابلة للعمل في السفارة الصينية وتم مقابلتي باللغة الانجليزية، وكنت وقتها ضعيف جداً في هذه اللغة، فتم رفضي في نفس المقابلة، حتى أنهم لم ينتظروا لحين رجوعي للبيت ليعتذروا لي، على كل حال كانت الوظيفة براتب مرتفع و١٣ راتب سنوياً غير البدلات والإضافات، بينما كنت في طريق العودة إلى البيت بنفسية سيئة وأقود سيارتي قلت لنفسي عبارة واحدة فقط، كانت العبارة تقول: "وماذا يعني، إنهم أكثر من مليار صيني ولا يتقنون اللغة العربية كما أتقنها أنا، ثم ضحكت من أعماق قلبي.. واستمرت الحياة".

تُثبت الدراسات أن نسبة الأشخاص الذين يعيشون حياة السلبية ويفكرون بسلبية يزيدون عن ٨٠% وهذا أمر يجعل من حياتنا أصعب، في بعض محاضراتي كنت أطلب من المتدربين أن يكتبوا عشر

أشـــخاص إيجابيـــين ومتفائلين من كل الناس الذين يعيشون معهم أو يخالطـــونهم، كانت المفاجأة أن أغلبهم لم يستطع أن يكتب غير اسمي أنا شخصيا وهذا ما أضحكني، والبعض الآخر لم يزد العدد عن ثلاثة أو أربعة أشخاص.

الغالبـــية تشكو وتتذمر وتتألم ويائسون، وفي الحقيقة ليس لأن العالم هكـــذا إلا أنهم يريدون أن يكون العالم هكذا، عندما ندخل حديقة هناك من يـــشكو ويتذمـــر من الذباب والناموس ورائحة السماد والأغصان اليابسة وأوراق الأشـــجار الـــصفراء والأشواك الكثيرة تحت الورود، بل إنهم لا يركـــزون إلا علـــى زوار الحديقة الذين ارتسمت على وجوههم تكشيرة وعـــبوس، بينما يدخل آخرون الحديقة فلا يشاهدون إلا الورود والأزهار واللون الأخضر المنتشر في كل مكان وضحكات الأطفال وألعابهم وجمال الأشجار والظلال ...إلخ.

جـــاء شـــاب إلى حكيم يطلب منه أن يعلمه الإيجابية، فبادر الحكيم بإعطـــاء الشاب زجاجتين واحدة كبيرة فيها ماء والأخرى صغيرة ولكنها مليـــئة بالطـــين الجـــاف، ثم طلب الحكيم من هذا الشاب أن يشرب ماء بالزجاجة الصغيرة الممتلئة بالطين من ماء الزجاجة الكبيرة.

احتار الشاب في البداية من هذا الطلب ولم يفهم ما المقصود، وبينما يـــراقب الـــشاب الزجاجتين ويفكر في طلب الحكيم العجوز خطرت في رأســـه فكـــرة، وفوراً أخذ يسكب ماءً من الزجاجة الكبيرة في الصغيرة ويحـــرك الطـــين ثم يتخلص منه، ويكرر ذلك مرات ومرات حتى نظفت الـــزجاجة الـــصغيرة كلياً من الطين، ثم أخذ يسكب فيها ماءً نقياً ويشرب مـــنها، ثم سأل الشابُ الحكيمَ: ها أنا قد فعلت ولكن لماذا كل هذا التعب؟، ألـــم يكن من الأفضل أن تدعني أشرب من الزجاجة الكبيرة بدل كل هذا العـــناء؟، فـــرد الحكـــيم يا بني إن الزجاجة الكبيرة تمثل الحياة الإيجابية والزجاجة الصغيرة هي أنت، وكما رأيت فلا يمكن لأي شخص أن يكون إيجابـــياً حتى ينظف السلبية التي في داخله، فكيف يعطي الحب من يكره، وكـــيف تُسعد وعالمك الداخلي مليء بالحزن والتعاسة، وكيف ستنجح إذا كانت فكرة الفشل تسيطر على عقلك.

إحدى التدريبات التي أدرب الناس عليها في قاعات التدريب، أجعل أحـدهم يحفـظ كل شيء لونه أسود أمامه، ثم أجعله يركز في الأوراق التـي في يديه وأسأله عن الأشياء التي باللون الأبيض مثلاً، فلا يتذكر أي شيء، رغم أن الأشياء التي باللون الأبيض كانت أمام عينيه إلا أنه لـم يـرها لأنه لم يركز إلا على اللون الأسود، وهكذا الكثير من البشر فالـذين يركزون على الفشل كيف سيرون النجاح حينما يمر النجاح كل يـوم من جانبهم (إذا خطر ببالك سؤال: وأين هذا النجاح الذي يمر كل يـوم..فاقـرأ عبقرية العلامات في هذا الكتاب) وكذلك من يركز على التعاسـة، كيف سيرى السعادة التي هي أصلا في أعماقه وحوله طوال الوقت؟، من يركز على المرض، كيف سينعم بالصحة؟، من يركز على الـشقاء كيف سينعم بنعم الله التي تغرقه من أعلي رأسه وحتى أخمص قدمـيه، إذا كـنت تركز على أنك لا تساوي شيئاً، فكيف ستنعم بإعجاز الخالق في ذاتك؟.

إنهـم تمامـاً كمـا يحـدث مع الكثير من العملاء الذين يدخلون المؤسـسات فيبادرون بالبحث عن العيوب والأخطاء، هنا غبار وهناك موظـف عـبوس والمعاملات تتأخر، ولا يوجد لوحات إرشادية، وإنهم يتأخـرون فـي الـرد على الهاتف ... إلخ، ألا ترى أنها رحلة لصيد المكاره.

أنا أعلم أنني عندما أدرب خدمة العملاء أوضح أن هذا الأمر يسيء بـشكل كبيـر للمنظمة أو المؤسسة، ولكن الأهم أنك لو كنت من هؤلاء العمـلاء لتضررت نفسيتك ولتلوث عقلك ولأسأت لصحتك عندما بحثت وركـزت علـى هذه الأخطاء والعيوب، وهذا الكلام ينطبق على الأماكن والأزمان والأشخاص والظروف وكل شيء في الحياة، ركز لتصلح وإلا وقعت في الفخ، ويبقى السؤال قائماً بأي عين ترى الحياة .. عين نحلة أم ذبابة؟

"إن هناك عيوناً متخصصة في رؤية الجمال والخير والفضيلة
مَثلُ هذه العين كعين النحلة لا ترى إلا الأزهار والأشجار
ولا تقع إلا على كل ما هو جميل مفيد فقط " مقولة حكيم

يقول الشاعر إيليا أبو ماضي:

أيّهــذا الــشاكي ومـــا بـــك داء كــيف تغدو اذا غدوت عليلا؟
انّ شـــرّ الجناة في الأرض نفس تتوقّـــى، قبل الرّحيل، الرّحيلا
وترى الشّوك في الورود، وتعمى أن تـــرى فـــوقها النّدى إكليلا
هـــو عـــبء علـــى الحـــياة ثقيل مـــن يظـــنّ الحـــياة عبئا ثقيلا
والـــذي نفـــسه بغيـــر جمـــال لا يرى في الوجود شيئا جميلا
لـــيس أشقى ممّن يرى العيش مرا ويظـــنّ اللّـــذات فـــيه فضولا
أحكـــم الـــنّاس فـــي الحياة أناس عللّـــوها فأحـــسنوا التّعلـــيلا
فتمـــتّع بالـــصّبح مـــا دمـــت فيه لا تخـــف أن يزول حتى يزولا
وإذا مـــا أظـــلّ رأســـك هـــمّ قـــصّر الـــبحث فيه كيلا يطولا
أدركـــت كـــنهها طيور الرّوابي فمـــن العـــار أن تظـــل جهولا
مـــا تـــراها والحقـــل ملك سواها تخـــذت فـــيه مـــسرحا ومقيلا
تتغنّـــى، والـــصّقر قد ملك الجوّ علـــيها، ولـــصائدون الـــسّبيلا
تتغنّى، وقد رأيت بعضها يؤخذ حيّا والـــبعض يقـــضي قتـــيلا
تتغنّـــى، وعمـــرها بعـــض عام أفتبكـــي وقـــد تعـــيش طويلا؟
فهي فوق الغصون في الفجر تتلو ســـور الـــوجد والهوى ترتيلا
وهـــي طورا على الثرى واقعات تلقـــط الحـــبّ أو تجـــرّ الذيولا
كلّمـــا أمـــسك الغـــصون سكون صـــفّقت الغـــصون حتى تميلا
فـــاذا ذهـــب الأصـــيل الرّوابي وقفـــت فـــوقها تناجي الأصيلا
فأطلب اللّهو مثلما تطلب الأطيار عـــند الهجيـــر ظـــلاّ ظلـــيلا
وتعلّـــم حـــبّ الطّلـــيعة مـــنها واتـــرك القـــال للورى والقيلا
فالـــذي يتّقـــي العـــواذل يلقـــى كلّ حين في كلّ شخص عذولا
أنـــت لـــلأرض أولا وأخيـــرا كـــنت ملكا أو كنت عبدا ذليلا
لا خلـــود تحـــت الـــسّماء لحـــيّ فلمـــاذا تـــراود المـــستحيلا؟
كـــلّ نجـــم إلـــى الأقـــوال ولكنّ آفـــة الـــنّجم أن يخاف الأقولا
غايـــة الـــورد في الرّياض ذبول كـــن حكيما واسبق إليه الذبولا
وإذا مـــا وجدت في الأرض ظلاّ فتفـــيّأ بـــه إلـــى أن يحـــولا
وتوقّـــع، إذا الـــسّماء اكفهـــرّت مطـــرا يحيـــي الـــسهولا
قـــل لقـــوم يستنزفـــون المآقـــي هـــل شفيتم مع البكاء غليـــلا؟

مـــا أتيـــنا إلـــى الحـــياة لنشقى فأريحـــوا، أهل العقول، العقولا
كـــلّ مـــن يجمـــع الهمـــوم عليه أخذتـــه الهمـــوم أخـــذا وبـــيلا
كـــن هـــزارا فـــي عـــشّه يتغنّى ومـــع الكـــبل لا يبالي الكبولا
لا غرابا يطارد الدّود في الأرض ويـــوما في اللّيل يبكي الطّلولا
كن غديرا يسيرٍ في الأرض رقراقا فيـــسقي مـــن جانبـــيه الحقولا
تـــستحم الـــنجوم فـــيه ويلقـــى كـــلّ شـــخص وكلّ شيء مثيلا
لا وعـــاء يقـــيّد المـــاء حتـــى تـــستحل المـــياه فـــيه وحـــولا
كـــن مـــع الفجـــر نـــسمة توسع الأزهـــار شـــمّا وتـــارة تقبيلا
لا ســـموما مـــن السّوافي اللّواتي تملأ الأرض في الظّلام عويلا
ومـــع اللّيل كوكبا يؤنس الغابات والنّهـــر والرّبـــى والـــسّهولا
لا دجـــى يكـــره العـــوالم والنّاس فيلقـــي علـــى الجمـــيع سدولا
أيّهـــذا الشّاكـــي ومـــا بـــك داء كن جميلا تر الوجود جميلا

ويقول الامام الشافعي:

وعين الرضا عن كل عيب كليلة ولكن عين السخط تبدي المساوي

إن الإدراك هو الإسقاط

هـــناك مقـــولة رائعـــة فـــي مدارس التفكير تقول ((إن الإدراك هو الإســـقاط)) بمعنـــى أن ما تراه في الدنيا من حولك هو جزء من تكوينك الداخلـــي أو هو إسقاط من تكوينك الداخلي عليه، كن جميلا ترى الوجود جميلاً.

قـــررتُ يـــوم مـــا أن أحـــضر خطبة الجمعة في أحد مساجد بلدتي الـــصغيرة "عنبة" التي تقع شمال الأردن، ومن عادتي أنني أنصت بعناية للخطـــيب لعلي أستفيد شيئاً جديداً من خبرته أو تجاربه أو علمه، ولكنني صعقت عندما استرسل الخطيب خطبة الجمعة وأكملها ولم يتحدث إلا عن جهنم والنار والعقاب وعذاب الدنيا وعذاب القبر وعذاب الآخرة والسخط والفـــتن والكوارث والترهيب والتخويف وغضب الله، إنه لم يتحدث عن رحمـــة الله إلا عـــندما قال (بسم الله الرحمن الرحيم) لقد أشعرني بأن الله خلقـــنا ليعذبنا وأن الله يكرهنا نحن بني البشر، أنا شخصياً ظننت أن الله

يحاربنـــي ويـــريد عذابي ليس إلا، بل أن الأدهى من ذلك أنه قد خطرت ببالـــي فكرة غريبة قلت فيها لنفسي: ماذا لو سمع يهودي أو مسيحي هذه الخطبة من مكبرات الصوت الخارجية للمسجد، أو قرر أن يدخل المسجد يـــنوي التعرف على هذا الدين رغبة منه الدخـــول في الإسلام، أتظن أنه سيفعل؟!

أســـاء هذا الشيخ إلى نفسيات وعقول المصلين أكثر مما حطمت أمٌ نفسية وعقلية ابنها عندما كانت تقول له وهو صغير: " أنت فاشل – أنت أحمـــق– أنـــت حيوان– أنت سيء– أنت سخيف– أنت ضعيف– أخوك أحسن منك– لما أنت لست مثل ابن الجيران؟... إلخ"

أنـــا أؤمن بالخوف من عذاب الله تعالى، ولكن الله تعالى ذاته أرحم مـــن الأم بإبـــنها، إنهم يزرعون الصورة الذاتية السيئة والسلبية، بل إنهم يـــوجدون عقـــدة الدونية، إن الكثيرين من الذين رفعوا شعار الدفاع عن الدين الإسلامي خربوا وأساءوا أكثر مما نفعوا .. أهذا ديننا فعلاً؟!.

علـــى كـــل حال الأمس انتهى في الليلة السابقة واليوم هو يوم جديد تماماً، والماضي لا يساوي المستقبل إلا إذا عشنا في الماضي، إن في كل يـــوم فرصة لتنظف أعماقك وماضيك من جديد، لقول الرسول صلى الله علـــيه وســـلم: (إن الله عـــز وجل يبسط يده بالليل ليتوب مسيء النهار، ويبـــسط يـــده بالنهار ليتوب مسيء الليل حتى تطلع الشمس من مغربها) صحيح مسلم، إذًا لديك الفرصة لتبدأ نظيفاً من جديد.

أنا متأكد أن نوعاً من الأشخاص الذين سيقرؤون هذا الكتاب، سيتفقون مـــع القليل منه، ويختلفون مع الكثير مما جاء فيه، كيف لا وإن أصعب ما قـــد يواجه الإنسان ويضعه أمام موقف غاية في الإحراج هو الاصطدام مع قـــناعاته واعتقاداته السابقة، سيكون عليهم أن يبحثوا عن أعذار ومبررات لأفعالهم السابقة ويستمرون يخدعون أنفسهم والآخرين حتى نهاية أعمارهم فيموتون ولا تموت الحقيقة التي يرفضون القبول بها.

علـــى كـــل حـــال، إن الذين سيضحكون ضحكة صفراء ثم يقولون "ومـــاذا يعني؟ لست أبالي فالحياة تستمر"، فإن أول دليل على أن عالمهم الداخلـــي يحـــتاج إلـــى تنظيف هو استجابتهم بالضحك الاستهتاري، إنهم

يكشفون عن أنفسهم بسرعة من خلال طبيعتهم الناقدة للكل، إنهم يكرهون أكثــر مما يحبون، بل إنهم في اضطراب مستمر لا يستقرون على شيء ولا يعرفون أيجب أن يحبوا أم يكرهوا، إنهم في ضياع يجعلهم يشعرون بالقلــق لــيل نهــار، بل يجعلهم خائفين من شيء لا يعرفون حقيقته، إنه الخوف من المجهول، إنه الخوف من التفكير، إنه الخوف من الإقدام.

تصرف كعبقري

عندما كان فيكتور سيبرياكوف في الخامسة عشرة من عمره، أخبره معلمــه أنه لن يتمكن أبداً من إنهاء دراسته وأنه من الأفضل له أن يترك المدرســة ويتعلم حرفة، وفعلاً عمل فكتور بالنصيحة، وعلى مدار السبعة عــشر عامــاً التالــية أصبح متجولاً يقوم بمجموعة متنوعة من الأعمال الغــريبة، لقد قيل له مراراً أنه "غبي"، لقد تصرف كغبي على مدار سبعة عــشر عامــاً، وعــندما بلغ ٣٢ عاماً، حدث تحول مذهل في حياته، لقد اشترك فيكتور في أحد التقييمات التي كشفت أنه عبقري وصاحب مستوى ذكائي يصل إلى ١٦١ درجة.

خمــن مــاذا حصل؟ نعم لقد بدأ يتصرف كعبقري، منذ ذلك الحين، حيث قام بقراءة العديد من الكتب وكتابة العديد من المؤلفات، وسجل عدداً من براءات الاختراعات، وأصبح رجل أعمال ناجح بشكل مبهر.

ربما كان الحدث الأكثر أهمية بالنسبة لهذا الشخص الذي ترك المدرسة ســابقاً هــو اختياره رئيساً لمجتمع مينسا العالمية ومجتمع منسا للعباقرة لديه شرط عضوية واحد لا غير منحنى الذكاء لا يقل عن ١٤٠ درجة.

إن مــا اكتسبه فيكتور ليس إلا قدراً هائلاً من الثقة بالنفس، والنتيجة هــي أنــه أصبح على الفور أكثر فاعلية وأكثر انتاجية، عندما رأى نفسه بــشكل مخــتلف، عندها فقط بدأ بالتصرف بشكل مختلف أيضاً، لأنه بدأ بتوقع نتائج مختلفة، وفي تحقيق نتائج مختلفة.. الآن أليس الإنسان هو ما يفكر به فعلاً ؟.

أرجــوك اخرُج من داخلك فالعالم كله بحاجة لك وأنت بحاجة ماسة لذلك الشخص السامي حبيس أعماقك، فهناك صوت فطري عميق داخلك

يدعوك لأن تكون عظيماً، لا بل أكثر عظمة، باختصار سوف يقودك هذا الكتاب للعثور على حقيقتك التي خلقك الله من أجلها.

الحياة نهر جاري لا ينضب

نعــم الحياة نهر جار يتدفق باستمرار سواء كنا نرغب أم لا، وسواء كــنت فــي قمــة سعادتك أو في قعر حزنك، فأنا لا أعجب أبداً أن أرى أشــخاص تأخذ من هذا النهر بالخزانات وآخرين يأخذون بالدلو، وغيرهم يأخــذون بالفنجان، والأغرب أنني أرى أُناساً يأخذون من هذه الحياة فقط بالملعقــة، والأغــرب أن الذين يأخذون بالملعقة يحسدون من يأخذ الكثير وينظرون إليهم نظرة الحقد والحسد، أو أن الحظ خلق لهؤلاء وليس لهم، إنهــم أناس أرادوا لأنفسهم أن يبقوا في حياة الندرة، والله سبحانه وتعالى قــد أوجد كل ما في الكون لخدمة الانسان فما يجبرنا أن نأخذ بالملعقة ثم نجلــس نلــوم حظــنا وظروفنا، بينما الإرادة إرادتنا وليس إرادة شخص غيرنا، إننا نعيش عالماً حقيقياً لا تجاهل عنه إنه عالم الوفرة عالم العطاء هكذا خلقه الله تعالى إلى قيام الساعة.

إن جمــيع معتقداتك هي نتائج تجارب مررت بها منذ خُلقت وحتى الآن وسواء كانت صحيحة أو خاطئة أصلاً، قبلناها نحن وجعلناها قوانينا وسنناً لحياتنا، لذا أصبحت قوانين الحياة كلها بالنسبة لك هي ما في رأسك وليس ما أوجدها الله وخلق الكون عليها.

لحظــة مــن فضلك.. دعنا في هذا الكتاب نقف قليلاً فنتأمل ما حولنا ومــا داخــل عقولــنا فنــراجع أنفسنا قليلاً وإلا استمرت الحياة بمعتقداتك وأفكارك وقناعاتك والتي كونتها أنت أو من هم حولك، أنا لا أريد أن أثبت لــك أنك على خطأ في كل شأن من شؤون حياتك فهذا الكلام غير صحيح، ولكــن إذا أردنــا حياة صحيحة تملؤها السعادة والنجاح والصحة والثروة فعلينــا أن نفكــر بطــريقة صحيحة لأن التفكير الصحيح مبني على أسس وقوانين كونية حقيقية وكما تعلم أن الحقيقة يجب أن تكون صحيحة دائماً.

تقبّلــنا أفكارنا منذ البداية وقبلنا بها من أول مرة أو ربما بعد مرات واكتفيــنا بها، والآن ما تعيشه أو تعانية نتيجة حتمية لهذه الأفكار، فأنت

تفهم كل ما يحدث لك قياساً على ما في رأسك، ألا تعتقد أنها زرعت في رؤوسنا رغماً عنا سواء كانت من والدينا أو بقية أفراد الأسرة أو الأصدقاء والزملاء والمدراء والبيئة، ولكن تأكد أن عقولنا تشبه إلى حد ما قوانين الزراعة، فمن يزرع بصلاً لا يمكن أن يجلس وينتظر محصولاً من التفاح، ومن يبذر القمح لا يمكن أن يحصل على الشعير وهكذا.

كلنا نعلم المقولة الرائعة ((قيد الأغلال أرحم من قيد العقول بالأوهام)) وللأسف الشديد هذا ما قد تسمعه من البعض عند سماع هذا الكلام هو " إن حياتي صحيحة وأنا راضٍ عنها فلا تغير معتقداتي وأفكاري فحياتي كلها قد بنيتها عليها، وما تقوله ما هو إلا ضرب من الفلسفة والنظريات" أو كما يقول البعض الآخر ((الله لا يغير علينا))، إذا كنت أنت من هؤلاء فلا داعي لأن تكمل قراءة هذا الكتاب فأنت قد حكمت على نفسك دون استئناف وأغلقت بوابة التغير في عقلك وأعدك بأن تصل الستين والسبعين من عمرك وحالك كما هو أو ربما للأسوء.

أنا أعلم أن التحرر من المعتقدات الخاطئة ليس سهلاً في نظر الناس، وذلك لعدة أسباب منها أنك لست متأكداً من أنها خاطئة ولأن التغيير يحتاج إلى وقت أطول وقد ينجح أو لا ينجح، والخروج من مرحلة إلى مرحلة جديدة في حياة الإنسان تشبه إلى حد كبير ولادة المرأة الحامل، فهي لن تلد براحة وهي تضحك، وإنما الأمر يحتاج إلى الألم والصراخ والعديد من التحديات، ولكن الأمر يستحق فهناك طفل وديع ورائع وهناك أمومة جميلة ونتائج حب عظيمة.

إذاً الأمر يستحق أن نحرر أنفسنا من القيود الذهنية وأن نتخلص من أسر الأفكار السلبية في حياتنا، لقد بذل العلماء والباحثون على مر التاريخ جهدهم في لإثبات أن في الإنسان ذات عليا عظيمة.

أن في الإنسان ذاتاً عليا أوجدها الله فيه منذ خلقه وعندما سخر الكون كله لخدمته وأعطاه كل ما يساعده للوصول به إلى القمة، إذاً هناك مثل أعلى ذاتي في الإنسان، ولكن القلة منا يعلم ذلك والكل منا يبحث عن مثل له في عالمه الخارجي، يعتقد أن شيئاً ما خارج ذاتنا هو سبب مشاكلنا، فنبحث عن الحلول فيمن حولنا ولا نعلم أن الحل داخلنا، فالله

تعالــى يقــول في محكم تنزيله ((إِنَّ اللَّهَ لا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ)) صدق الله العظيم، فالعالم الخارجي هو نتاج عالمنا الداخلي.

فما أنت عليه الآن هو ما أوصلتك إليه أفكارك وما ستكون عليه غداً هو تماماً ما ستأخذك إليه أفكارك، إذًا نحن الآن أمام نقطة هامة جداً وهي نقطــة الــبداية الجديــدة، نقطــة الانطــلاق في حياتنا الجديدة والناجحة والعظيمة.

بذور الشرف

عــندما تغــرس شيئاً عظيماً في الحياة، لن يضرك توافه الحياة ولن يــضرك أي زائف فيها، فأنت تعرف الحقيقة، روى الكاتب باولو كويلهو فــي كــتابه "كالنهــر الذي يجري" قصة رائعة تبين أهمية ما تركز عليه وتصر على الحصول عليه.

حــدثت هذه القصة عام ٢٥٠ قبل الميلاد، في الصين القديمة، كان أمير منطقة تينغ زدا على وشك أن يتوّج ملكًا، ولكن كان عليه أن يتزوج أولاً، بحسب القانون.

وبما أن الأمر يتعلق باختيار إمبراطورة مقبلة، كان على الأمير أن يجد فتاةً يستطيع أن يمنحها ثقته العمياء، وتبعًا لنصيحة أحد الحكماء قرّر أن يدعو بنات المنطقة جميعًا لكي يجد الأجدر بينهن.

عــندما سمعت امرأة عجوز، وهي خادمة في القصر لعدة سنوات، بهــذه الاستعدادات للجلسة، شعرت بحزن جامح لأن ابنتها تكنّ حبًا دفينًا للأميــر، وعندما عادت إلى بيتها حكت الأمر لابنتها، تفاجئت بأن ابنتها تنوي أن تتقدّم للمسابقة هي أيضًا.

لــف الــيأس المرأة وقالت: وماذا ستفعلين هناك يا ابنتي؟ سيتقدّمن أجمــل الفتيات وأغناهنّ. اطردي هذه الفكرة السخيفة من رأسك! أعرف تمامًا أنكِ تتألمين، ولكن لا تحوّلي الألم إلى جنون.

أجابــتها الفــتاة: يــا أمي العزيزة، أنا لا أتألم، وما أزال أقلّ جنونًا؛ أنا أعــرف تمامًا أني لن أُختار، ولكنها فرصتي في أن أجد نفسي لبضع لحظات إلى جانب الأمير، فهذا يسعدني، حتى لو أني أعرف أن هذا ليس قدري.

فـي المساء، عندما وصلت الفتاة، كانت أجمل الفتيات قد وصلن إلى القـصر، وهـن يـرتدين أجمل الملابس وأروع الحليّ، وهن مستعدات للتنافس بشتّى الوسائل من أجل الفرصة التي سنحت لهن.

محاطًا بحاشيته، أعلن الأمير بدء المنافسة وقال:" سوف أعطي كل واحدة منكن بذرةً، ومن تأتيني بعد ستة أشهر حاملةً أجمل زهرة، ستكون إمبراطورة الصين المقبلة .

حملـت الفتاة بذرتها وزرعتها في أصيص من الفخار، وبما أنها لم تكن ماهرة جدًا في فن الزراعة، اعتنت بالتربة بكثير من الأناة والنعومة لأنها كانت تعتقد أن الأزهار ستكبر بقدر حبها للأمير، فلا يجب أن تقلق من النتيجة.

مرّت ثلاثة أشهر، ولم يحدث شيء، جرّبت الفتاة شتّى الوسائل، وسألت المـزارعين والفلاحين فعلّموها طرقًا مختلفة جدًا، ولكن لم تحصل على أية نتيجة، يومًا بعد يوم أخذ حلمها يتلاشى، رغم أن حبُّها ظل متأججًا.

مـضت الأشـهر الستة، ولم يظهر شيءٌ في أصيصها، ورغم أنها كانت تعلم أنها لا تملك شيئًا تقدّمه للأمير، فقد كانت واعيةً تمامًا لجهودها المـبذولة ولإخلاصـها طـوال هذه المدّة، وأعلنت لأمها أنها ستتقدم إلى البلاط في الموعد والساعة المحدَّدين، كانت تعلم في قرارة نفسها أن هذه فرصـتها الأخيـرة لرؤية حبيبها، وهي لا تنوي أن تفوتها من أجل أي شيء في العالم.

حـلّ يوم الجلسة الجديدة، وتقدّمت الفتاة مع أصيصها الخالي من أي نبتة، ورأ ت أن الأخريات جميعًا حصلن على نتائج جيدة، وكانت أزهار كل واحدة منهن أجمل من الأخرى، وهي من جميع الأشكال والألوان.

أخيـرًا أتـت اللحظـة المنتظـرة، دخل الأمير ونظر إلى كل من المتنافـسات بكثير من الاهتمام والانتباه، وبعد أن مرّ أمام الجميع، أعلن قـراره، وأشـار إلى ابنة خادمته على أنها الإمبراطورة الجديدة، احتجّت الفتيات جميعًا فكيف يختار تلك التي لم تزرع شيئًا؟!

عـند ذلـك فـسّر الأمير سبب هذا التحدي قائلا: "هي وحدها التي زرعـت الزهـرة تلك التي تجعلها جديرة بأن تصبح إمبراطورة، زهرة

الشرف، فكل البذور التي أعطيتكنّ إياها كانت عقيمة وميتة، ولا يمكنها أن تنمو بأية طريقة ".

دليل العظمة

١- كن أكثر شخص إيجابي تعرفه أنت.
٢- كن صريحاً وتكلم بصدق.
٣- حافظ على مواعيدك بدقة.
٤- قل "من فضلك" و "شكرا".
٥- احرص على أن تَعِد بالقليل وتفي بالكثير.
٦- اترك الآخرين في حالة أفضل مما وجدتهم عليها.
٧- كن ودودا وعطوفا مع الآخرين.
٨- كن مستمعا من الطراز الأول.
٩- اهتم بالآخرين بحماس وشغف.
١٠- ابتسم كثيرا.

الصحة ركيزة الانطلاق

كل عدّاء عندما يكون في حالة استعداد للإنطلاق في السباق، يسند خلال هذه الحالة رجله إلى ركيزة يدفعها وتدفعه لتعطيه إنطلاقة قوية نحو الأمام، في حياة كل إنسان الركيزة هي الصحة السليمة والنفسية الصحيحة، إذ كيف يمكن لرجل أن يتقن عمله وهو يعاني من مشاكل صحية أو نفسية أو جسدية، وكيف يمكن لأم أن تتقن عمل البيت وتربية الأبناء إذا كانت تشتكي من مشاكل صحية أو نفسية، وكذلك أي إنسان مهما كان دوره.

يقول الحكماء "امشي بإرادتك قبل أن تمشي رغماً عنك"، لابأس أن يكون في برنامجك اليومي جزء خاص بممارسة الرياضة، والقليل منها أفضل من العدم، يعتقد البعض أن الرياضة ضرورة طبية، ولكن الأبحاث تثبت أنها ضرورة طبية وصحية ونفسية وروحانية وعاطفية وعقلية.

أجــسامنا تحــتاج وتتشوق إلى الحركة والتمارين، فالتمارين اليومية هامـــة جــداً للياقة البدنية والصحة الجيدة فهي تقلل من خطورة الإصابة بأمراض القلب والسرطان وارتفاع ضغط الدم والسكر وأمراض أخرى. الرياضـــة أيــضاً تساعد علي بقائك في مظهر جيد، وحالة نفسية رائعة، وعدم ظهور التجاعيد مبكراً.

الصحة نعمة من أكبر نعم الله عز وجل على عباده وهي في نظري أعظــم نعمـــة بعد الإسلام لقوله صلى الله عليه وسلم: (ما أوتي أحد بعد اليقــين خيرا من معافاة) وبما أن الله عز وجل هو خالقنا وصانعنا بيديه فهــو صاحب أسرار هذه الصنعة وأدرى بما ينفعها لذلك فهو يوجهنا في أمر صحتنا وطعامنا وشرابنا بصورة رائعة.

إنّ أوقـــات تناول الواجبات وكمياتها ومحتواها وطريقة تناولها كله أقـــره الطـــب الوقائـــي الحديث وأكده بل وأذعن لحقيقة ما جاء به ديننا الحنيف، إن الحفاظ على الصحة مطلب ديني إلى جانب أنه حياتي ودعوة إلـــى كـــل مـــن رزق حظا من التوفيق مراعاة صحته، حفظها وحمايتها بالـــتغذية الصحية والنظافة الدائمة وممارسة الرياضة حتى يحقق الإنسان الـــتوازن المطلوب لحياتة من الجانب الصحي الذي هو ركيزة للكثير من جوانب الحياة الأخرى.

الـــتغذية السليمة هي أن تستمع وأنت تأكل دون أن تعرض صحتك لمـــشاكل، لقوله تعالى في سورة طه: ((كُلُوا مِن طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ ولا تَطْغَوْا فِيهِ))، ويقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: (ما ملأ آدمي وعاء شـــرا من بطن بحسب ابن آدم لقيمات يقمن صلبه فإن كان لا محالة فثلث لطعامه وثلث لشرابه وثلث لنفسه).

التغذية المتوازنة من حيث الكم والكيف هي مزيج من مختلف أنواع الأغذيـــة التي أنعم الله بها على عباده لسد حاجيات الجسم من البروتينات والدهنـــيات والنـــشويات والأملاح والفيتامينات، وغيرها والتي ذكر الله ســـبحانه معظمهـــا فـــي سورة النحل إذ فيها قول الله عز وجل في لحوم الحـــيوانات: ((والأَنْعَامَ خَلَقَهَا لَكُمْ فِيهَا دفْءٌ ومَنَافِعُ ومِنْهَا تَأْكُلُونَ))، وقوله: ((وهُـــوَ الَذِي سَخَّرَ البَحْرَ لِتَأْكُلُوا مِنْهُ لَحْماً طَرِياً))، وفيها قوله تعالى في

الأغذيـــة النباتية: ((يُنبِتُ لَكُم بِهِ الزَّرْعَ والزَّيْتُونَ والنَّخِيلَ والأَعْنَابَ ومِن كُــلِّ الثَّمَرَاتِ))، وقوله تعالى في اللبن: ((نُسقيكُم مِّمَّا فِي بُطُونه من بَيْنِ فَــرْث ودَمٍ لَّبَناً خَالصاً سَائغاً لِّلشَّارِبينَ))، وقوله في العسل: ((يَخْرُجُ من بُطُــونِهَا شَرَابٌ مُّخْتَلفٌ أَلْوَانُهُ فيه شِفَاءٌ لِّلنَّاسِ))، وقوله تعالى في سورة الأنعام: ((كُلُوا مِن ثَمَرِه إذَا أَثْمَرَ)) وفي سورة يس: ((وأَخْرَجْنَا مِنْهَا حَباً فَمِنْهُ يَأْكُلُونَ)) صدق الله العظيم.

لم يكن من هدي الرسول صلى الله عليه وسلم حبس النفس على نوع واحد من الأغذية بل كان عليه الصلاة والسلام يأكل مما جرت عليه عادة أهل بلده من تمر وخبز وفاكهة ولحم ونحو ذلك، كان يأكل من فاكهة بلده عند مجيئها وهو من أسباب حفظ الصحة فالله تعالى بحكمته جعل في كل بلـــد مـــن الفاكهة ما ينتفع به أهلها فيكون تناولها من أسباب الحفاظ على توازن صحي نوعي وزمني.

٣

القيمة الثالثة

القيمة العلّمية

عبقرية التميز العلمي

كيف تحقق توازناً علمياً؟

الفصل الثالث
القيمة العلمية
عبقرية التميز العلمي
(الاتزان العقلي)

عقلك أثمن ممتلكاتك

قال تعالى (ولقد خلقنا الإنسان في أحسن تقويم) وأريدك أن تركــز في هذه الآية الكريمة على كلمة (أحسن)، أي أنك أفــضل مخلــوق عند الله في الأرض فهل عملت على ان تكــون هكذا، عقلك معجزة المعجزات وأكبر ثروة أوجدها الله على وجه الأرض فلولاها ما استطاع أن يصل أي إنسان مــشهور إلــى شــهرته ولا ثري إلى ثروته ولا سعيد إلى سعادته وناجح ومتميــز إلى نجاحه وتميزه، فإذا هم قدروا على تحقيق ذلك، فهم أكبر دليل على قدرتك واستطاعتك التي يمكنها أن توصلك لما وصلوا له جميعا.

عقلك يبدع تبعاً لطبيعة أفكارك، منطلق رهيب جداً، فعندما نقول أن عقلــك الــباطن يقــبل أي فكرة تفكر بها، يعمل فورا على تنفيذها، إنها الحقيقة الرهيبة.

إن عقلــك الــباطن يتعامل مع كل أفكار سواء كانت خيراً أو شراً وسواء كانت حسنة أو سيئة، فإذا كنت تفكــر بطريقة سلبية في نفسك أو فــي مــن حولك فإنه سيعطيك تماما كما فكرت به وسيكون السبب وراء الحــزن والفــشل والاحــباط والقلق والتعاسة، أما اذا كنت تفكر بإيجابية وكــان تفكيــرك رائعاً وعلمياً وبنّاءً فإنك ستنبهر عندما ترى ما تتمتع به ومــن تفكــر بهــم بالسعادة والحيوية والطاقة والنشاط والنجاح والتفوق والرفاهية.

فهو الوحيد الذي يحتوي على الخلايا العصبية التي تفوق ١٥٠ مليار خلــية، إنــه حقــاً عدد ضخم جداً فلو أردنا أن نكتب هذا الرقم من واحد

وحتـــى نهايـــته لاحتجنا لـــ ٥٠٠٠ سنة حتى ننتهي من الكتابة، فكم جيل نريد لاتمام هذا العمل فقط؟!!

فمـــا بالـــك بالقـــدرات الأخرى والتي يتحكم بها هذا العقـــل، فهو المـــسؤول عـــن مائة وعشرة الاف ضربة قلب يوميا وعن سرعة أفكار تـــصل إلى أرقام خيالية، والتي تصل سرعة الفكرة الواحدة الى ١٨٦ألف ميل في الثانية والقدرة لتمييز عشرة ملايين لون في نفس اللحظة وثمانية عشر ألف رمشة للعين وتغيير جلد الإنسان كل ٤٥ يوم.... إلخ.

فما العقل إلا كأرض ما تبذره فيها تنبته لك، فلا يمكن أن نبذر قمحا فينبت ذرةً، وكذلك عقلك يعطيك سلوكاً وتصرفاً وظروفاً مطابقة تماماً لما فكرت وتفكر به، فانتبه لما تزرعه وتفكر به دائماً.

إن أجمـــل مـــا يمكن أن تعرفه هو أن تحلم وتتخيل وتترك العنـــان لعقلـــك، فأغلـــب العلمـــاء والأغنـــياء والمشهورين في العالم والشعراء والمختـــرعين والعظمـــاء عرفوا حقيقة عقولهم وعرفوا كيف يستغلونها أفـــضل اســـتغلال، وهـــو مـــا أعطـــاهم الطاقة والحيوية والقوة لتحقيق طموحاتهم وأهدافهم وتطلعاتهم، فالعقل الباطني خادم مطيع، لذلك إذا فكر الآن في التعاسة والفقر وضعف الحال، يقدمها لك عقلك على طبق صدء ومقـــرف، وأطلب منه السعادة والغنى والثقة بالنفس يقدمها لك على طبق من ذهب ومرصع بالأحجار الكريمة الرائعة.

إن العالم الداخلي يخلق العالم الخارجي، ولكي تغير عالمك الخارجي إبـــدأ الآن بتغيير عالمك الداخلي، فالظروف التي تعيشها الان ما هي إلا نتـــيجة، وأنـــت تعلم أن لكل نتيجة سبب فعليك الآن أن تغير السبب، وما السبب إلا الطريقة التي تستخدم بها عقلك الواعي والأفكار والصور التي تفكـــر بهـــا وتحدث نفسك بها أيضاً، والذي بدوره يأمر العقل بأن يعطيك نتـــيجة طـــريقتك بالتفكير وعندها يجب أن تعلم أن هذه الأفكار ستصبح أفعـــال وأن الأفعـــال ستـــصبح عادات وأن العادات ستصبح طباع وأن الطـــباع ســـتحدد المـــصير وتصنع الظروف التي حولك والتي تتمنى أن تعيش فيها من الآن.

الإعــتقاد الــذي في عقلك هو الذي يجلب هذه النتيجة، منذ صغري كنت أتمنى أن أكون محاضراً ومدرباً وأن أقف أمام الناس وأثر بهم، لقد كان المقربون مني كلما سألوني عن أمنيتي أجيب بهذا الجواب، ولكن كم تفاجــئت عندما جاءت لي هذه الوظيفة في بلد غير بلدي ودون أن أبحث عــنها أو أتقــدم بطلب واحد لها، فكل ما في الأمر أنني وضعتها هدفاً، وكلي ثقة بأنني سأعمل بها يوما ما.

إن للعقــل الــباطن قانوناً وقاعدة يعمل بها وهي الاعتقاد والإيمان، فكلــنا نؤمن بوجود الله تعالى دون أن نراه ونومن به ونعمل بذلك، وهذا الاعتقاد الذي أوجده الله سبحانه وتعالى فينا.

الريادة أولاً

باختــصار أن تكــون فــي المقدمة،أي أن تكون مبدعاً وليس تابعاً، صاحب القائمة وليس مجرد اسم فيها.

هــل ســألت نفــسك يــوماً، إذا كان الغزال أسرع من الأسد فكيف يفترسه؟

كلنا نعلم أن مع كل صباح في أفريقيا يستيقظ الغزال مدركا أن عليه أن يسابق أسرع الأسود عدواً، وإلا كان مصيره طعاماً لأسرع أسد، ومع كــل صباح يستيقظ الأسد مدركاً أن عليه أن يعدو أسرع من أبطئ غزال وإّلا هلــك مــن الجوع، إذا ليس المهم أن نكون أسوداً أو غزلاناً، ولكن المهــم أن مع إشراقة كل صباح، يتعين عليك أن تعدو أسرع من غيرك وألا يــدخل الخوف والتردد قلبك، لان ذلك ما يحدث بالفعل عندما يلتفت الغزال ليرى الأسد خلفه فيدب الخوف في نفسه أو ربما يأتيه شعور بعدم القدرة.. فيُفترس.

حتــى تحقــق الريادة والنجاح المتميز في حياتك، لابد أن تكون في المقدمــة، واذا لم تكن في المقدمة فأنت في الخلف واكبر دليل على ذلك أنــنا لــو سألنا: هل نعرف من هو ثاني رجل صعد للقمر؟، أو ثاني من صــعد قمة إفرست؟، نعم فالمتسابق الثاني في السباق لا يُكترث له، ولا

أحد يهتم بحفظ اسمه، لذلك لا بد أن تكون في المقدمة، لأنها ستحدد ما إذا كنت تابعاً أو متبوعاً.

التنمية وحدها لا تكفي إذا لم نأت بالجديد والفريد، لنبدأ فنقود أنفسنا نحــو مستقبل أفضل بكثير، وإذا سألتك هل لك أهداف؟ ستجيب بكل فخر "نعم".. رائع، أما إذا سألت عن هدفك النهائي، هنا يجب أن تجيب– عذراً – ليس لمثلي هدف نهائي فطموحي لا حدود له، لأنني الأول وليس ثانياً، فأنـــا لا أصنع حاضراً فحسب بل أصنع مستقبلاً أيضًا ، فالتاريخ لا يرحم الــضعيف، ولا يجامــل القوي، لذا يجب أن يكون إيقاع تطوري متتالي، فالبشر على وجه الأرض إما تابع أو متبوع فأيهما تريد أن تكون؟

والرســول صــلى الله عليه وسلم قال:(الناس معادن) إذاً الناس إما مـــاس أو نحـــاس فإيهمـــا تريد أن تكون أيضاً؟، إذا قررت الآن قلها في نفــسك واتخذ القرار المناسب فنقطة الانطلاق نحو مصيرك هي أفكارك ونحـــن نعلم النتيجة العملية للأفكار التي توصل إليها الكاتب الشهير فرنك أوتلو:

راقـــب أفكـــارك لأنهـــا ستـــصبح أفعال
راقـــب أفعالـــك لأنهـــا ستـــصبح عادات
راقـــب عاداتـــك لأنهـــا ستصبح طبـــاع
راقـــب طـــباعك لأنهـــا ســـتحدد مصيرك

و تذكر المبدأ الذي يقول:

(حـــياتك مـــن صنع أفكارك، و أنت الذي تحدد الحياة التي تريد أن تعيش فيها)

الفـــشل معلم بارع، ولكن لا متسع من وقت لنتعلم من فشلنا، فالوقت بالنسبة لنا هو عمرنا وعمر من يلينا فكيف نضيعه في الفشل والملهيات؟ لا يجب أن تكون ذا تجارب فاشلة، وإنما يجب أن تستغل الفرص وتتعلم مـــن فشل الاخرين، وأن تستغل أقصى طاقات وهبك الله تعالى إياها في جسدك وعقلك وروحك قبل وأثناء فعل أي شي لكي لا تكون تجربة فشل، فالإنسان الذي يستفيد من تجارب فشله أحترمه أنا شخصياً.

ولازلت أذكر مقولة "لويس بير" المدير السابق لشركة 3M ((إن لم تكن مُنيت بالفشل فهذا يعني أنك لا تسير في الطريق الصحيح، وإن لم تكن تسير في الطريق الصحيح فهذا يعني أنك لن تحقق النجاح)) ومن خلال قراءتي لسير الناجحين على وجه الأرض، عرفت أنهم مروا بتجارب كانت نتائجها الفشل الذريع والمتكرر ولكنهم استطاعوا النهوض من جديد، وأنا لا أريد أن أصل بك إلى أن تكون إنساناً حياته مبنية على الفشل حتى أنّ نجاحه كلفه الغالي والنفيس في تجارب الفشل، هذا إن نجح أصلاً.

عَالمُنا ليس عالماً مثالياً

أنت لا تعيش في عالماً مثالياً كي تطمئن له، أمعن النظر في العالم، أليس هناك أمثلة حية على الكوارث والنكبات وغرباً أو شرقاً، فأنت بحاجة ماسة لان تنظر في نفسك وواقعك كي تبحث عن الريادة،ولكن الريادة التي نقصد هي الريادة في المقدمة أي "الريادة أولاً" وكل ما دونها يتحقق بتحققها، وهذه هي معادلة التطور والإبداع والتميز وإن لم نحل مسائلنا على هذه المعادلة فإننا سنخرج بنتائج ولكنها نتائج خاطئة، فكيف ستكون حياتنا إذا بنيت على مثل هذه النتائج؟.

الصورة المثالية التي يجب أن نعيش في إطارها هي "البقاء للأفضل" يجب أن تؤمن بأن الله تعالى خلق:

القوي والضعيف
الغني والفقير
المتبوع والتابع
المبدع والمقلد
صاحب البصيرة وفاقدها
المستهلك والمنتج
فأين يجب أن تكون أنت؟

الإيجابية ليست في كل مكان، فالايجابيون يشكلون فقد ٢٠% ممن حولنا من الناس، نحن نعيش مبدأ الترغيب والترهيب، الريادة لا ترضا

بأقــل من المقدمة ولا بأقل من الإبداع والتميز، أعني أولاً وليس ثانياً في أي مجال.

المواكــبة لا تعنـــي الــسبق إنها تعني السير مع الآخرين، إذاً فأين الــتقدم؟ لا أريد منك أن تصعد السلم خطوة واحدة، اليابان وصلت إلى ما وصلت إليه في خمسين عاماً، وماليزيا وصلت إلى الدول العشرة الأولى صــناعياً في عشرة أعوام، ولكن هدفاً عظيماً كان هو المقصد في مرمى البصر أو حتى البصيرة.

إذا كــان فــي حياتك تجارب فاشلة، فهذا ليس مؤشراً كبيراً لخوفٍ كبيــر، ولكن يجب أن تعلم بأن الرقي والتطور والنضج والإبداع والتميز له علاقة بهذا الفشل ولكن من بعيد.

إذا كان كل ما نصبوا إليه هو الوصول الى مستوى الآخرين، فأنت لن تتقدمهم أبداً، هنا تكمن أهمية المبادرة، للأننا إن لم نفعل فنحن تابعون ومــتخلفون عــن الأمــم التــي حولنا بعد أن كنا قادة لهم، لابد أن نأخذ الأولــوية، ولا بــد أن نكــون فــي المقدمة بأفكارنا وأعمالنا وإنجازاتنا وتخطيطنا للمستقبل، بل والوصول الى ما خططنا إليه من غايات وأهداف وطموحات ورؤى، نحن لسنا آبائنا ولا أجدادنا، هم الأصل ولا أنكر ذلك وهــم التاريخ ولا أستطيع أن أتجرأ على هذه الحقيقة، ولكن زمنهم تماماً يختلف عن واقعنا وتطورات الحياة حولنا، ما كان مقبولاً في زمنهم ربما الآن مــن أشد الممنوعات، أو ربما يشكل خطراً حتميا على حياتنا، اعتقد آينــشتاين نفــسه فــي البداية أن الكون ثابت و مستقر لا تمدد فيه و لا انكمــاش، و لكنه عندما اكتشف أن معادلاته تشير ضمناً إلى كون متمدد أو منكمش لم تعجبه الفكرة، فقام بإضافة ثابت إلى معادلاته أسماه الثابت الكوني و كانت وظيفة هذا الثابت أن جعل المعادلات تشير إلى كون ثابت بإيجــاد توازن بين قوى الجذب وبين قوى أخرى تقاومها، و بعد اكتشاف تمــدد الكــون لاحقا تراجع آينشتاين عن أفكاره و حذف ذلك الثابت من معادلاتــه و اعتــرف بأنه كان أكبر خطا في حياته، إن في عقول الجيل السابق نزعة الخوف نتيجة الحروب التي شهدوها والرعب الذي عاشوه، إن في نفسية الكثيرين منهم انهزاماً من نوع معدٍ، إذا ما توارث من جيل

لآخـــر زادنـــا ذلاً وخنوعاً، يجب على الأقل أن نكون الحد الفاصل بين رُعـــبهم وخوفهم وبين الجيل الذي يلي جيلنا، فلا أحد مسؤول عن تربية وبناء الجيل القادم غيرنا، ولن يتم ذلك قبل أن ننظف الإرث السلبي الذي ورثناه من الأجيال التي سبقتنا.

الصورة المثالية

يجـــب أن تعلمـــوا أن الـــصورة المثالـــية بالنـــسبة للعالم كله هي الاستمرار، أي البقاء، ونحن نعلم أن البقاء دائما للأفضل والأسرع، فنحن فـــي الواقـــع فـــي سباق رهيب في حياتنا في هذا العصر وفي العصور القادمة، ولكن مع أمرين فنحن نسابق السرعة والابتكار والتطور المطرد، هـــذا يعني أن ننطلق بسرعة ومن دون أخطاء، وإذا كان سؤال يدور في خاطرك يقول: لماذا السرعة؟ فإن الجواب وبكل صراحة هو أن الأسرع يأكل الأكبر، ولأن المميزين في هذه الدنيا ليسوا نياماً، بل هم يعدون مثلنا وهـــم يحاولون دائما أن يسبقوننا ويكونوا في المقدمة، ولأن الأفكار تنتقل بسرعة الضوء أيضا، ولأنهم يبتكرون ليتميزوا بل ليتفوقوا ويسبقوا وهذا مطلب شرعي لنا ولهم.

إن لم نبادر فسيبادر الآخرون، وإن لم نتحرك فسيتحرك الآخرون، وإن لـــم نـــستفد بأســـرع وقت فسيستفيد الآخرون، وإن لم نستغل أفكارنا وعقولنا بأســـرع وقت ممكن فسيستغلها آخرون وسيسوقونها وسيحصدون كل الفوائد المتتالـــية: كالقـــوة والثـــروة، وفرص العمل والأسواق الكبيرة، والاستقرار والخبرة، وتعزيز القدرة التفوقية، وعشرات الفوائد الجديدة الأخرى.

نحـــن فـــي زمن لا تباطؤ فيه ولا تردد ولا جمود ولا تخاذل، فهذا زمـــن تغيـــرت فـــيه المفاهيم وأكبر دليل على هذا الكلام أن في الأزمة الاقتصادية الماضية سقطت شركات عالمية كبرى لم يكن يتوقع سقوطها أحد، ونهضت شركات صغيرة وحققت نمواً لم يكن يتوقعه أحد، الانهيار الكبير لا يحدث تدريجيا، ولكن النمو يحدث وهذه سنة الحياة.

فـــإذا كان الأقوياء مضطرين لتغيير مفاهيمهم وسياساتهم وقوانينهم للـــتأقلم مع الواقع الجديد، فما بالك بنا ونحن أساس بناء أنفسنا ولبنة بناء حياتنا ودولنا وأممنا.

لا مفــر مــن التأقلم السريع مع واقع متسارع فلا بد من التغيير للأفــضل فيه، فإذا أردنا أن نكون جزءاً من التطور وليس جزءاً من الــتخلف فعليــنا أن نطــرح الزحف من تنميتنا لشخصياتنا وتفكيرنا وعملــنا وطموحنا وأهدافنا ونواكب السرعة الكبيرة التي يتحرك بها العــالم لذا لا بد من التغيير، لذلك فأنت وأنا بأمس الحاجة لآن نقول: الأن حــان وقــت التغييــر فــي أفكارنا وحياتنا نحو الريادة والتميز والنجاح.

لننظــر إلــى أنفــسنا، إلــى ذاتنا، إلى عقولنا وأفكارنا، إلى علمنا ومــستوانا، لقــد عشنا في الماضي ما يكفي رغم أنه كان لذلك ضرورة لكنــنا نريد الآن مستقبلاً أفضلاً وهذا ما يجعلنا نعيش بتفكيرنا وتخطيطنا الذي لا غنى لنا عنه بإتجاه المستقبل وليس الحاضر.

أعرف أن هذه الطموحات كبيرة لكن كلي ثقه أن قدراتنا أيضا كبيرة فالــدماغ وقدرات العقل التي وضعها الله في رأسك هي نفسها التي خلقها الله فــي رأسي ورأس نيوتن وبيكاسو وأنشتاين وبيل جيتس وأديسون، بل وأرسطو وإفلاطون وغيرهم من عباقرة التاريخ، لذا فالتحدي بسيط، إلى أي قــدر تــستغل هذه القدرات التي وهبها الله فيك، ولا تنسى أن التفكير يقهر المستحيل.

أنا وأنت نعيش عصر التحديات، أنا شخصياً أستمتع بتحديات حياتي رغــم كثرتها وصعوبتها ولكن لذة من نوع محفز أحصل عليه منها، مع كــل تحدي يصادفني أضحك من أعماق قلبي لأني أعلم أني في الطريق الــصحيح، بل أعتبر نفسي محظوظاً لاني أعيش في عصر مثير ممتلئ بالــتحديات، لأنــني أعلــم كل العلم أن صعود القمم والريادة في النجاح والتفوق والتميز لا يأتي بسهولة ويسر بل بصعوبة ومشقة وهذا أجمل ما في الصعود نحو القمة والتميز.

يجــب أن تكــون نجاحاتــنا وتفوقــنا وإبداعتنا متسلسلة ومتتالية لا تــتوقف، لأننا في سباق نحو التميز لا نهاية له، إذاً فلننطلق الآن دون أي تردد.

الجاهل عدو نفسه وعدو من يجهل

يكتشف مزارع فقير ذات يوم أن أوزته المدللة تبيض بيضاً من ذهب، اعتقد أنها خدعة من نوع ما، لكن حينما همّ بقذفها جانباً غير فكرته، أخذها كي يثمنها فكانت المفاجأة، فالبيضة فعلاً من الذهب الخالص لم يصدق المزارع وازدادت شكوكه في اليوم التالي حين تكررت العملية، ويوماً بعد يوم كان يستيقظ ليهرع إلى المزرعة، ويجد بيضة أخرى من الذهب أيضاً، حتى أصبح غنياً.

ومع ازدياد ثروته ازداد طمعه، وقل صبره، ولم يعد يطيق الانتظار يوماً بعد يوم ليحصل على البيض الذهبي، فقرر أن يذبح الإوزة ليحصل على البيض كله مرة واحدة، وذبح الإوزة وشق بطنها فوجدها فارغة من الذهب، ماتت الأوزة، فذهبت وذهب معها الذهب.

ورد في إحدى دروس الدكتور محمد راتب النابلسي "أن مزارعاً عنده حقل مزروع بمحصول له قيمة كبيرة، قُدِّرت هذه المساحة المزروعة بهذا النباتَ وَرِيعُها في الموسم الواحد بما يزيد عن مائتي ألف ليرة سورية من البيوت المحمية، فأشترى دواءً كيمائياً، وذوّبهُ دون تعليمات الصانع، ورشّه على الزرع كله، في اليوم التالي صعق المزارع الجاهل فمات الزرع كله من فوره، وخسر الموسم لأنه فقط لم يقرأ التعليمات، فعل في نفسه ما لا يفعله عدوه به، لذلك قالوا: (يفعل الجاهل في نفسه ما لا يفعله عدوه به)، إذاً الأزمة أزمة معرفة، أزمة علم، المشكلة الأخطر أن الإنسان حينما يأتيه الموت سيعرف كل شيء، وسينكشف له كل شيء، وسيرى الحقيقة، وسوف ينكشف له الغطاء، لقد رأى فرعون ما رآه سيدنا موسى، ولكن بعد فوات الأوان، المشكلة أن المعرفة ينبغي أن تكون في الوقت المناسب، ينبغي أن تعرف ما يناسب في الوقت المناسب، ينبغي أن تصطفي من كل المعارف والمعلومات الشّيء المناسب، وأن تعرفه في الوقت المناسب".انتهى كلام الدكتور.

قال تعالى في سورة الفجر: (وَجِيءَ يَوْمَئِذ بِجَهَنَّمَ يَوْمَئِذ يَتَذَكَّرُ الإِنسَانُ وَأَنَّى لَهُ الذِّكْرَى، يَقُولُ يَا لَيْتَنِي قَدَّمْتُ لِحَيَاتِي، فَيَوْمَئِذٍ لَّا يُعَذِّبُ عَذَابَهُ أَحَدٌ، وَلا يُوثِقُ وَثَاقَهُ أَحَدٌ).

هل جربت أن تختبرها؟ !

"هناك يا عزيزي الكثير من الهدايا معك والتي لم تفتح بعد منذ يوم ولادتك"

قد يسأل البعض ما الذي لم أجرب أن أختبره للآن؟!، وهل هناك أشياء يجب ويفترض بي أن أحاول معها؟!، حسناً دعنا نتأمل قليلاً في هذه المقولة الرائعة للشاعر الإيراني حافظ الشيرازي الذي عاش في القرن الثامن الهجري:

"هناك يا عزيزي الكثير من الهدايا معك والتي لم تفتح بعد منذ يوم ولادتك"

لابد من أن كل واحد منا يشعر بوجود بذور العظمة في أعماقة ولكنَّ تردداً في نفسه لا يدفعه لاستغلالها واستثمارها وإظهارها في حيّز الوجود، إنها الهدايا التي تتجلى في المواهب والإمكانيات والامتيازات والذكاء الوقاد والفرص اللامحدودة والكامنة في أعماقنا.

الفاشل هو الذي عندما تواجهه مشكلة أو عقبة يبدأ في الالتفات حوله باحثاً عن المسؤول أو عن سبب خارجي يعلّق عليه فشله، لا تتفاجأ لو قلت لك أنك غير معذور، نعم غير معذور، وليس من حقك أيضاً أن تشتكي فكل ما يحدث لك هو نتاج إرادتك بل نتاج أفكارك، لقد حبانا الله تعالى بالحرية والقدرة على الاختيار ولم يجعلنا مجبرين، دائماً هناك لحظة اختيار بين المؤثر والاستجابة، هل تتصور أو تتخيل ما أعنيه، كما أن الحجر ينكسر بعد استمرار الطرق عليه، لماذا نكون متصلبين كالحجارة في انفعالاتنا وردة أفعالنا وفهمنا للظروف والواقع الذي نعيش، المورونة تحكّم والليونة قوة، إذا قال أحد الأشخاص بعض الأشياء السيئة عنك، فلا تكن مثل الإسفنج، بل دع الهجوم يسيل عنك كما يسيل الماء على الزجاج، ولا تسمح للتعليقات السلبية أن تؤثر عليك.

فردة الفعل الإيجابية لن تفسد يومك، بينما ردة الفعل السلبية قد تؤدي إلى فقدانك للأصدقاء أو فصلك من العمل وتكون في حالة من العصبية و الإرهاق.. الخ.

كـيف تكون ردة فعلك إذا قطع عليك أحد الأشخاص حركة السير؟ هـل تفقد أعصابك؟؟ هل تضرب مقود السيارة بقوة حانقا، أحد أصدقائي أسقط مقود السيارة من شدة ضربتة وتوتره وعصبيته.

هـل تـشتم وتسُب؟؟ هل يرتفع ضغط دمك؟، من سيهتم إذا وصلت إلـى العمـل متأخراً بعشر ثوان؟، لماذا تسمح لسائقي السيارات الآخرى بإفساد قيادتك حينما تستجيب بطريقة سلبية لما يواجهك منهم.

تذكر قاعدة ال ٩٠/١٠ ولا تقلق لما سيحدث لك بعد ذلك إذا قيل لك بأنك فقدت وظيفتك.. لماذا الغضب والانزعاج والأرق؟.

اسـتغل طاقـة القلـق ووقتك في إيجاد وظيفة أخرى، تأخر إقلاع الطائرة، وأفسد ذلك برنامجك اليومي، لماذا تصب جام غضبك وإحباطك علـى مـضيفة الطائـرة؟، هي ليس لديها القدرة على التحكم في موعد وصـول الطائرة استغل وقتك في الدراسة أو التعرف على مسافر آخر.. التوتـر لن ينتج عنه إلا تعقيد أوضاعك وجعلها إلى الأسوأ.وتسيء بشكل عظيم إلى صحتك.

ألـم ينهـنا ديـنـنا الحنيف عن الغضب، وهل نهانا عبثاً لاحظ قوله تعالـى: ((والكاظمـين الغيظ والعافين عن الناس والله يحب المحسنين)) وقوله صلى الله علية وسلم: (لا تغضب، لا تغضب، لا تغضب).

مهمـا حاولت أو جربت أن تبطل هذه القاعدة وتجد التبريرات فاعلم أنـك لـن تستطيع، أن لهذا الكون قوانين وسنن أوجدها الله لتسير الحياة وفقهـا ومنها قانون الإرادة البشرية، إن هذه القوانين إما أن تكون قوانين كونـية والتـي تعمـل في أي مكان كقانون الحقل مهما تزرع في عقلك سـيظهر في تصرفاتك، القوانين الأبدية والتي تعمل في أي زمان كقانون الـتدرج والـصبر، والقوانين البديهية والتي لا تحتاج لأي برهان كقانون الجاذبية الأرضية.

لقد جهزك الله تعالى بأربعة أنواع من الذكاء المكملة لبعضها البعض كما قلنا من قبل:

١- الذكاء العقلي (العقل)
٢- الذكاء العاطفي (القلب)

٣- الذكاء الجسدي (الجسد)
٤- الذكاء الروحي (الروح)

فلا تستخدم ذكاء واحداً وتحرم نفسك من فوائد الذكاءات الآخرى.

إن أكبر لحظة خوف ودهشة يمكن أن تمر بالإنسان هي تلك اللحظة التـي يكتشف فيها أن مبررات وأعذار تصرفاته وسلوكياته غير صحيحة بـل وغير واقعية وربما يكتشف ألا أعذار له ولا مبررات بما أن القاعدة تقـول أن لـنا حرية الاختيار في لحظة من اللحظات وقبل ظهور بوادر النتائج والاستجابات.

لقد كنتُ دائما أقول في محاضراتي أن الإنسان مجبر على حتميات عدة منها على سبيل المثال الحتمية الوراثية والحتمية الجسدية والحتمية البيئـية، ولكن دهشتي كانت أعظم، - بل أن ما يضع العقل في الكف- هو ما يثبته العلم الحديث في أنه لا خيار لنا في اختيار موروثاتنا ولكن لنا كل الخيار في اختيار الاستجابة لهذه الموروثات، أي إذا كان والداك مـصابين بالـسكري أو الضغط فليس بالضرورة أن تصاب أنت أيضاً فالأمـر يعـود لك في أن تهمل صحتك وتصاب بهذه الموروثات فقوة الإدراك لـك وقوة الإرادة لك أيضاً، أنا لا أريد أن أتجاهل قوله تعالى فـي سـورة الإنـسان: ((ومَـا تَـشَاءُونَ إلاَّ أَن يَشَاءَ اللَّهُ)) ولكن الله تعالـى يقـول فـي إصـابة الإنسان بالاذى والمكروة في سورة النحل ((ومَـا ظَلَمْـنَاهُمْ ولَكِن كَانُوا أَنفُسَهُمْ يَظْلِمُونَ)) وقوله تعالى في سورة النـساء: ((مَـا أَصَـابَكَ مِنْ حَسَنَةٍ فَمِنَ اللَّهِ ومَا أَصَابَكَ مِن سَيِّئَةٍ فَمِن نَّفْسِكَ)) صدق الله العظيم.

نظـرية بافلـوف في التأثير والاستجابة نظرية رائعة كانت منطلقاً لحقائـق جديـدة، رغـم أن هذه النظرية أجريت على كلب، ولكن يبقى الـسؤال المدهش: هل نحن بني البشر أصحاب العقول العملاقة والتركيبة العظـيمة التي قال الله عنها في سورة التين ((لَقَدْ خَلَقْنَا الإنسَانَ فِي أَحْسَنِ تَقْـوِيمٍ)) نستجيب كما تستجيب الحيوانات؟، أكيد لا أظن ذلك فنحن أجل وأعظم، ولنا إرادة ورغبة وحرية الاختيار والاستجابة.

عندما تقفز من الطابق العاشر
لا تستطيع أن تغير رأيك
عندما تصل عند الطابق الخامس

لك في هذه الحياة سلطة، ولكن مهما كانت سلطتك فأنت أيضاً واقع تحت تأثير سلطات طبيعية كونية أوجدها الله في هذا الكون وفي هذه الحياة، عندما تقفز من الطابق العاشر لا تستطيع أن تغير رأيك عندما تصل عند الطابق الخامس لأن سلطتك قد انتهت وبدأ عمل سلطة الطبيعة والتي تتمثل في الجاذبية الأرضية وما تليها من نتائج بعد وصولك الارض، فجسمك منظومة طبيعية وتحكمها القوانين الطبيعية لذا مهما كانت أفكارك عظيمة وخارقة فإنها لن تستطيع تجاوز قدراتك العضلية.

وفي الحقيقة كل إنسان متفرد بنفسه وعظيم بذاتك، فكما قال ستيفن كوفي "في أعماق كُل واحد منا يكمن شوق داخلي إلى أن يعيش حياة تتصف بالعظمة، حياة نكون فيها أشخاصاً مهمين بحق ونصنع تغييراً حقيقياً في هذا العالم".

إن السلطة التي تكمن في أعماق كل منا تتمحور في أخلاقياتنا وقيمنا في الحياة وهي الحقيقة فتخيل حياة شخص لديه هذه السلطة الأخلاقية وحياة شخص آخر لديه سلطة ولكنها تفتقر إلى الأخلاق والقيم.

الصدق والأمانة، الاحترام والإخلاص، اللطف والتعاون، الحكمة والعدالة...إلخ، كل هذه مرتكزات ومبادئ تنطلق منها السلطة الأخلاقية وسلطة القيم التي تمثل ضوابط نفسية واجتماعية وسلوكية فقط إذا كانت مُثلا عليا نبيلة، لأن المخطئين والمجرمين في هذه الدنيا لديهم سلطة وقيم ولكنها دنيئة ومنهارة وخاطئة وما بني على باطل فهو باطل.

هل فكرت لم نخطئ في إجراء عملية حسابية مثل عملية الضرب مثلاً، ألأنّ خطأً ما في جدول الضرب نفسه أم بسبب جهلنا بجدول الضرب، إذاً المشكلة ليست في القانون المسلم به إنما في الاستراتيجية والطريقة المستخدمة من قبل البشر.

القيم ليست مبادئ، لأن القيم هي التي تنطلق منها ردة الفعل أو السلوك أو التصرف، بينما المبادئ هي التي تتحكم بعواقب السلوك

ونــواتجها والمــبادئ بحــد ذاتهــا أبدية ثابته لا تتغير في حقيقة الأمر، فالحكمــة ما هي إلا الأساس الذي يتحكم بحياتنا وفقاً لما نملكه من مبادئ (القوانــين الأخلاقــية أو الــسلطة الأخلاقية) وإلا حدث العكس وانجرفنا بتــيارات الإصــلاحات اليومــية فــي مجرى حياتنا ذات الطابع السريع والتغيــر المستمر، إن ضميرنا هو صندوق المبادئ لذا فهو حسنا الداخلي تجاه كل ما يصدر عنا أو نواجهه في الحياة وهي ما أُسميها أنا بالقوانين الثابــتة، فهــل يمكن أن يثق بك الناس إذا لم تمتلك مبدأ الثقة وأن تكون جديــراً بها، ولكننا أيضاً نستطيع أن نجزم بأن كل ذلك ناتج عن أفكارنا التــي هي مصدر قناعاتنا واعتقاداتنا، كما قال وليم جمس أبو علم النفس الحديث "عندما نغير أفكارنا فإننا نغير الحياة التي نعيشها".

أهم مورد بشري

تطــور الإنــسان خــلال آلاف السنين الماضية لينتقل عبر عصور الحــضارة والتطور، فمن عصر الزراعة إلى عصر الصناعة إلى عصر الخــدمات إلى عصر المعلومات إلى عصر الاتصالات حتى وصلنا إلى عصر جديد هو عصر الذكاء البشري، الذكاء البشري هذا المورد الذي لا ينــضب ولا ينفذ بل يحق لنا أن نطلق عليه المورد المعجزة الذي بدأ منذ خلق الله العقل واستمر حتى يومنا هذا وسيستمر بإذن الله تعالى إلى نهاية البشرية.

مــرت ســتة آلاف سنة على البشرية حتى استطاعت أن تنتقل من عــصر الــزراعة إلى عصر الصناعة، ثم ١٥٠ عاماً لينتقلوا إلى عصر الخدمات، وعاشوا في هذا العصر ٢٠ عاماً فقط ليتغير الحال إلى نهضة جديــدة ســمّيت بعصر المعلومات، حتى أن عصر الاتصالات لم يستمر حتى تطور في عشرة أعوام إلى عصر الذكاء.

الحــياة تــتطور بتطور الذكاء البشري، حصلتُ من بعض معارفي الــذين يعملــون فــي مجال الاعلام على فيلم وثائقي تم دبلجته إلى اللغة العــربية فــي دولــة قطر بعنوان "بيتُنا" كان يتحدث عن البشر والأرض وكــيف أن البــشر يــستغلون الموارد ويكتشفون مصادر وموارد جديدة بفــضل ذكــائهم، فمــن اكتــشاف النفط إلى الغاز إلى الفحم إلى الطاقة

الشمسية والرياح والماء والطاقة الكونية إلى مصادر أخرى كانت لايمكن أن تخطــر علــى بال بشر قبل ذلك، والتي هي بذاتها أدلة عظيمة على تطور الذكاء البشري.

أثبــتت الدراسات الحديثة والعمليات الإحصائية أن مقدار ما حصل علــيه البشر من معرفة وعلم يتضاعف خلال عامين إلى ثلاثة – معلومة فــي غايــة الخطــورة والدهــشة- هذا يعني أننا لو شبهنا العلم بكومة لأصــبحت هــذه الكومة كومتان بعد عامين إلى ثلاثة، وبعد ضعف هذه المدة فإنها ستصبح أربعة أكوام وهكذا، السؤال هو: ما الذي يريده العلماء مــنا علــى المستوى الشخصي؟ أي ما هو المطلوب من كل فرد منا بناء على هذه النتائج؟

مــن الأهمــية والضرورة كي تواكب هذا التغيير والتطور في هذا العــالم عليك أن تضاعف مقدار معرفتك وعلمك في كل عامين إلى ثلاثة أعوام مرة، لقد سمعت مقولة رائعة من الدكتور صلاح الراشد في إحدى دوراتــه " مــن لا يقــرأ يوماً يتخلف سنة، ومن لا يتطور سنة يعش في عصر متخلف غير العصر الذي هو فيه".

رُقــيُّك فــي هــذه الحياة بأمرين فقط دعنا أولاً ننظر في هذه الآية الكــريمة، قــال تعالــى: ((يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَــاتٍ))، إنهــا ليــست درجة ولا درجتين إنها درجات، نعم بالإيمان والعلم يرقى الانسان بوجوده في هذه الحياة.

قــال لي أحد شيوخ الدين أن سبب النجاح في الحياة هو الدين، فقلت لــه كلامــك صحيح ولكن شيئاً ما يجب أن يحصل أولاً، فسألني ما هو، قلت من فوري تنظيف الماضي واكتساب العلم وسأعطيك دليلاً على ذلك، إن أول مــا أنــزله الله عز وجل على نبيه – عليه الصلاة وأتم التسليم – لــيس صلِّ أو أعبد أو تصدق أو كن على خلق أو جاهد...إلخ بل قال له ((اقــرأ)) وذلك طبعاً بعد أن تم غسل قلب الرسول الكريم فالله عز وجل يريد أن يبين لنبينا – عليه أفضل الصلاة والتسليم – أن العبادة الصحيحة والدين الصحيح لا يأتيان من جهل بل إن طريق الوصول إليها هو العلم، لــذلك يقول عز من قــال: ((إِنَّمَا يَخْشَى اللَّهَ مِنْ عِبَادِهِ الْعُلَمَاءُ)) وقــال:

((قُــلْ هَــلْ يَسْتَوِي الَذِينَ يَعْلَمُونَ والَّذِينَ لا يَعْلَمُونَ)) وقال: ((وقُل رَّبِّ زِدْنِي عِلْماً)).

الذكاء أهم مورد

قــرأت عــن شــركة في أحدى دول الغرب وصلت مبيعاتها عشرة ملايين دولار في الأعوام الخمسة الأولى لها ثم تضاعف هذا الدخل ثلاثة أضــعاف في الخمسة أعوام التي تليها، الأمر الذي جعل المصارف التي تمــول مشاريعها توقف قروضها وائتماناتها وتمويلها، لم يكن هذا الدخل وهذا الملايين هي المشكلة ولكن كيف لشركة لا تملك إلى موقعاً في شقة وبعض المكاتب والكراسي بدون أي أصول أخرى، إذ أن هذه الشركة لا تملك مبانٍ ولا سيارت ولا مصانع ولا أي أصول ثابتة أخرى، كيف لهذه الــشركة أن تحقــق هذه الأرباح الطائلة؟ إن الأمر كان بسيطاً جداً إذ أن البــنوك لــم تستوعب القدرة العقلية لصاحب ومدير الشركة هذا المصدر اللامتناهــي الــذي إذا أُحــسن استغلاله تحقق المجد لأصحابه والثروات والنجاح الباهر دون الاعتماد الكلي على الأصول الثابتة.

بينما احتراق مصنع في إحدى الدول سبب كارثة لأصحابه، وخرج هــذا المــصنع مــن النطاق التجاري، إذ لم يتم بناءه وقد لايتم ذلك، كما إنهارت معه عشرات الأسر التي كانت تعيش من العمل فيه، ذلك كله فقط لأن الاعتماد الكلي كان على المادة والموارد الملموسة بينما أُهمل المورد الاساسي هو القدرة العقلية.

إن مــن أجمــل الحقائــق التي قرأتها هي حقيقة قصة"سوبر كايرو هــوندا" مؤسس شركة هوندا للسيارات والتي أنقلها لك من كتاب نصائح من صديق للمؤلف أنتوني روبينز، في عام ١٩٣٨ كان السيد هوندا تلميذا فقيرا كان حلمه تصميم حلقة مكبس يبيعها ويصنعها لشركة "تويوتا "فكان كــل يــوم يذهب الى المدرسة، أما طوال الليل فكان يعمل على التصميم الذي أراده حتى يلطخ كوعيه الشحم وقد أنفق على مشروعه ما كان لديه من مال قليل ولم ينته المشروع بعد، وأخيرا رهن مجوهرات زوجته لكي يستمر في مشروعه.

وبعد عناء سنين تمكن في النهاية من تصميم دائرة المكبس التي كان متأكداً من أن شركة "تويوتا" ستشتريها ولكن عندما أخذها اليهم رفضوها.

ذهـــب بعد ذلك الى المدرسة ليعاني من إهانة مدرسيه وأصدقائه له ويخبـــروه بأنـــه كان أحمقاً عندما أضاع وقتا في تصميم مثل تلك الأداه الميكانيكية السخيفة.

هـــل تحـــسبه شـــعر بالإحباط؟ هل تعتقد أنه شعر باليأس؟ هل كان يعاني الإفلاس؟ نعم لكن لم يستسلم؟ كلا لم يستسلم.

وبـــدلا من ذلك فقد قضى السنتين التاليتين وهو يحاول ايجاد طرق أفـــضل لتحـــسين حلقة المكبس، فقد كانت لديه الوصفة الأساسية للنجاح: قـــرر مـــا يريد ثم اتخذ إجراءً ثم لاحظ متى صادفه النجاح ومتى واجهه الفـــشل واســـتمر فـــي تغيير منهجه فقد كان مرناً في طريقة تعامله مع الأشياء.

وأخيـــراً بعد مرور عامين استطاع أن يطور فيهما تصميمه وبالفعل أقبلت شركة "تويوتا" على شراء منتجه.

وقـــد احتاج السيد "هوندا" إلى مواد الخرسانه المسلحه من أجل بناء مـــصنعه ولكـــن الحكومة اليابانية كانت تستعد للحرب العالمية الثانية في ذلـــك الوقت ولذا لم تتوفر أية كمية من المواد الخرسانية ومرة أخرى بدا الأمـــر كما لو كان حلمه سيموت! ولم يكن هناك من يساعده مرة أخرى، أتحسبه تخلى عن حلمه؟ حتماً لا.

قرر أن يبني المصنع ولأنَّ الاستسلام لم يكن أحد خياراته فقد جمع مجموعه من الأصدقاء وعملوا على مدار ٢٤ ساعة وهم يجربون أساليب مخـــتلفة حتـــى وجدوا طريقة جديدة لتصنيع الخرسانة وقد أنشأ مصنعه وتمكن أخيراً من انتاج حلقات المكبس.

لـــم تنتهي القصة بعد فقد قصفت الولايات المتحدة مصنعه في أثناء الحـــرب ودمرت معظمه وبدلا من الشعور بالانكسار حشد موظفيه وقال لهـــم اجروا بسرعة خارج المصنع وشاهدوا هذه الطائرات فما سيفعلونه الآن هو انزال خزانات الوقود من طائراتهم فعلينا أن نعرف المكان الذي ينـــزلون مـــنه هذه الصفائح ونحصل عليها لأنها تحتوي على موادّ خام

نحـــتاجها في عملية التصنيع! وكانت هذه هي المواد التي لم يتمكنوا من الحـــصول عليها في "اليابان" وفي النهاية ضرب زلزال مصنعه واضطر الـــى بـــيع عملـــية تصنيع المكابس الى شركة " تويوتا" ولكن الله لايغلق طـــريق أمـــل حتـــى يفتح طريقاً آخر ولذا علينا أن نبقى في يقظة لنرى الفرصة الجديدة التي تقدمها لنا الحياة.

توصل إلى فكرة

عـــندما انـــتهت الحرب كانت اليابان في حالة اضطراب تام وكانت تعانـــي من قلة الموارد الطبيعة في جميع أنحاء البلاد فقد كان يتم توزيع البنزين بحصص متكافئة لترشيد استخدامه وفي بعض الأحيان كان يتعسر الحـــصول عليه تقريبا وكان هوندا بالكاد يحصل على ما يكفي من الوقود لقـــيادة سيارته إلى السوق لشراء طعام لعائلته وبدلا من الشعور بالهزيمة والـــيأس اتخـــذ قـــراراً جديداً فقد قرر ألا يستسلم طويلا أمام هذه الحياة العـــصيبه وسأل نفسه سؤال قوياً: ماذا يمكنني أن أفعل حتى أوفر الطعام لأسرتي من جديد؟

كـــيف يمكننـــي استغلال الأشياء التي أملكها بالفعل من أجل ايجاد طريقة لتحقيق غايتي؟

ولقـــد لاحظ أن لديه محركاً صغيراً كان نوعه وحجمه يكفي لتشغيل آلة تقليديه لجز الحشائش وطرأت لديه فكرة.

وكانـــت هذه الفكرة أول لحظة ابتكار لدراجة لها محرك، لقد اعتاد قـــيادتها من وإلى السوق وسرعان ماطلب منه أصدقاؤه أن يصنع مثلها، وبعد ذلك بفترة وجيزة أعدَّ الكثير من هذه الدراجات لدرجة أنه قد نفذ كل مالديه من هذه المحركات ولذا فقد قرر أن يؤسس مصنعاً لتصنيعها بنفسه ولكـــن لم يكن لديه مال يكفي وكانت "اليابان" حينئذ تعاني من اضطراب شديد فكيف سيفعل ذلك؟

بدلاً من الاستسلام وبدلًا من أن يقول "لاشئ يجدي" توصل الى فكرة ممـــتازة لقـــد قـــرّر أن يكـــتب خطاباً الى كل شخص يمتلك متجراً لبيع الدراجات في اليابان يقول لهم فيه أنه يعتقد بأن لديه الحل لإعادة الحركة

في اليابان مرة ثانية وأن دراجته البخارية رخيصة الثمن وستساعد الناس علـــى التحرك أينما أرادوا الذهاب ثم طلب منهم أن يستثمروا أموالهم في ذلك.

وقــد استلم الخطاب ١٨٠٠٠ شخص من أصحاب متاجر الدراجات مــنهم ثلاثة الآف هم الذين أعطوه المال وقد قام بتصنيع أول شحنه منها وبعــد ذلــك أصـــبح ناجحا، أليس كذلك، كلا فقد كانت الدراجة البخارية كبيــرةً جــداً وثقيلة الوزن وقد اشتراها القليل جدا من اليابانيين وهذا ما لاحظـــه وللمـــرة الثانـــية أخـــذ يلاحظ الأخطاء التي وقع فيها وبدلا من الاستسلام قام بتغيير أسلوبه مرة ثانية لقد قرر أن يجعل الدراجة البخارية أخف وزناً وأصغر حجماً أطلق عليها اسم 'cub' وقد حققت له نجاحا بين يوم وليلة وحصل على جائزة الامبراطور.

والـــيوم تعد شركة هوندا من أكثر الشركات نجاحا في العالم وشركة هـــوندا فـــيها أكثر من مائة ألف موظف كما أن مبيعاتها تفوق أي شركة أخـــرى فـــيما عدا سيارات "تويوتا" وكل هذا لأن السيد هوندا لم يستسلم إطلاقـــا لقد علم أن طاقته العقلية لا تنفذ ما دام يستغلها ويستثمرها إنها قوة متجددة.

هـــل كانت القوة في هذه القصة في الموارد المادية، أم في الموارد العقلية؟ سأترك الجواب لتحدده أنت.

ما لا تستطيع أجهزة التفتيش في الحدود والمطارات

في أيامنا هذه يستطيع أي شخص أن يدخل البلاد وافداً من أي دولة ويـــدخل الحدود أو المطار ويفتش أو يسير تحت أجهزة التفتيش ليس معه أي أمـــتعة، يكـــون لديه القدرة على إنشاء مشروع تجاري بقيمة ملايين الدنانير، إذ تكمن القوة والقدرة عند هذا الإنسان في عقله، هذه القوة التي لا يـــراها أفراد شرطة التفتيش، فيدخل وما معه إلا قوته العلمية والذهنية ليـــنطلق حتى يبلغ درجة رفيعة من النجاح في مجتمعنا لم يبلغها أحد من قبله.

معرفة صغيرة تؤدي إلى نتائج هائلة

فـــي معظـــم أنواع السباق سواء كان الجري أو الخيول أو الإبل قد يكـــون الفرق بين الفائز الأول والثاني سنتمترات قليلة جداً، ولكن النتائج مخـــتلفة جداً، إذ في بعض الأحيان قد يحصل الأول على جائزة مقدارها مليون بينما الثاني مئة ألف.

إن معلومة صغيرة قد يعرفها بائع قد تجعل الفرق بين مبيعاته وبين مبيعات بائع أخر لا يعرف هذه المعلومة آلاف الدولارات أو ربما أكثر، كمـــا أن فكرة صغيرة وجديدة قد تكسب شركة ما ميزة تنافسية كبيرة في السوق ربما قد تجعلها قائدة السوق في بعض الأحيان.

لا تغتر بما لديك

لكـــل منـــتج عمر افتراضي (فترة صلاحية)، بعدها يجب تجديد هذا المنـــتج لأنه سيصبح غير صالح للاستعمال السليم، كما أن لمعرفتك عمراً افتراضياً إذا لم تجددها لن تنفعك هذه المعرفة بالقدر الكافي لمواكبة التطور في هذه الحياة، دعني أوضح أكثر، لنفترض أنك حصلت على علم ومعرفة بقدر معين ثم قررت أن تنطلق في رحلة حول العالم سيراً على الأقدام، إذا اســـتغرقت هـــذه الـــرحلة من عامين إلى ثلاثة، بشرط إلا تتجدد أو تزيد معـــرفتك وعلمك، فإنك بالاحرى لن تكون بعد هذه الفترة صالحاً لوظيفتك إذا رجعـــت إلـــيها، بل ربما أن مجال عملك قد خرج من مضمار السوق، فعلمك لن يكون ساري المفعول مما يتعين عليك البدء من جديد، كي تستمر عليك أن تتجدد، لأن من يريد المزيد عليه أن يتعلم المزيد.

المعرفة هي قوة هذا العصر

إن العـــالم يخـــص ويكرم ويرفع الأشخاص الذين لديهم القدرة على التأثيـــر وإحـــراز النتائج، وإلى أولئك الذين يضيفون دائماً شيئاً من العلم على قاعدتهم العلمية ورصيد معارفهم يومياً.

إن القـــوة الآن لا تقـــاس بمن يملك أو من لا يملك، بل بمن يعرف ومن لا يعرف، فالمعرفة هي سلاح القوة في هذا العصر.

ولـيس كـل معرفة قوة، قبل أيام قرأت في إحدى الصحف عنواناً عريـضاً "نقـص الخبـرة وانعـدام المهارة أودت بلصّين خلف قضبان الـسجن"، إن نقص خبرتهما ومهارتهما في فتح خزنة لحفظ المال كانت السبب في إلقاء القبض عليهم ودخولهم السجن، أنا لا أريد أن أشجع على اكتـساب هـذه المهارة، ولكن أشير أن النجاح في هذه الحياة يحتاج إلى معـرفة مـن نوع معين، وهي المعرفة العملية التي تشكل أساس ظهور أغلب الإنجازات على وجه الارض.

المعرفة العملية لا تأتي من المدارس ولا الجامعات، لأن علم النجاح فـي هذه الحياة لا يُدَرّس في المدارس أو الجامعات، كما أن هناك الكثير مـن الذين يُمضون من أعمارهم أربع سنوات أو أكثر ليجدوا أنفسهم أمام أربـاب العمل وهم يرفضون أن يدفعوا لهم مقابل دراساتهم، كعلم دراسة الآثـار أو الجيلوجـيا وغيـر ذلك، رغم أهمية هذه العلوم، إلا أن الأمر ينتهي بهم إلى العمل بعيداً عن مجال تخصصاتهم.

أعلـم أن العلـم قوة كما سبق وذكرت وأقول أيضاً أن اقتصاديات الـدول تعـد قـوة لـذا فأنا أنصح أغلب الشباب بدراسة إدارة الأعمال والـتجارة والتسويق، والإدارة المالية فهذه التخصصات لها مستقبل أقوى فـي سوق العمل، حتى إذا فكر أحد في إنشاء مشروع خاص في يوم ما، وقـد تـدرس مـا ترغبه وتحس أنك ستبدع به ويحقق فائدة عظيمة لك وللغير، وهذا أمر طيب أيضاً إذا كان مبنياً على المشورة والأخذ بالرأي.

هل نحن أمة "اقرأ"؟!

أوضـح الكاتـب الدكتور ساجد العبدلي في محاضرة ألقاها بعنوان "الطـريق إلـى مجـتمع قاريء" في رابطة الأدباء الكويتيين أن متوسط القـراءة لكـل فرد في العالم العربي يساوي ٦ دقائق في السنة، مقارنة بالنـسبة للفرد الغربي، الذي يقرأ بمعدل ١٢ ألف دقيقة في السنة وهو ما اعتبـر أنه يعكس حجم الهوة بين الإنسان في الغرب والإنسان في العالم العربي، وأفاد بأن الدين الإسلامي هو الدين السماوي الذي دعا منذ بدايته إلـى "القـراءة" للتحـرر مـن الجهل وإنهاء عصر الأمية، ومن ضمن المفارقـات التـي ذكـرها العبدلي بين العالم العربي والعالم الغربي، أن

عالمـنا يـصدر حوالـي ١٦٥٠ كتاباً سنوياً، أما في دول الغرب لاسيما أمريكا فإنها تصدر ما يقارب ٨٥ ألف كتاب سنوياً.

أثبـتت إحـصائيات جديـدة أن الطفل العربي لا يقرأ خارج المنهج الدراسي سوى ٦ دقائق وان كل ٢٠ عربيا يقرأون كتابا واحدا في السنة، بيـنما يقرأ الأوروبيون ٧ كتب في العام وتنتج الدول العربية ١,١% فقط من معدل الإنتاج العالمي للكتاب، وفي دراسة أخرى ثبت أن الطفل الذي يقرأ له والديه يحقق مستوى دراسي أعلى بالإضافة لأن القراءة الجهرية للطفـل تـزيد مـن احتـرامه لنفسه وتطور قدراته وتحفزه على التأمل والتفكيـر وابتكار الحلول لمشكلاته وتنمي استقلاليته واعتماده على ذاته وتؤسـس لديـه عـادة القراءة طوال حياته بجانب تنمية مفرداته اللغوية وتعويده على فهم وقبول الآخرين.

كـتاب واحـد يقرأه ٨٠ عربيا، مقابل ٤٠ كتابا لكل إسرائيلي، هذه المقارنـة تـصدرت أعمال مؤتمر الناشرين العرب الأول بالرياض لتدق ناقـوس الخطـر علـى أمة إقرأ والقلم، حسب الإحصاءات الحديثة فإن الإسرائيلي الواحد يقرأ ما يقرأه ٣٢٠٠ عربي مجتمعين.

ما الذي غيرك هذا التغيير؟

كـنت إنساناً أهوجاً أتخبط في الحياة، لا يوجد أيٍ توازن في حياتي، علمي ومعرفتي تكاد أن تكون فُتاتاً مقارنة بما حصلت عليه من علم حتى الآن بفـضل الله تعالى، كما أني كنت موظفاً بسيطاً همي الوحيد فقط أن يأتـي آخـر الـشهر لأستلم راتبي لأسدد الديون المتراكمة على كاهلي، أعـيش بأدنـى مستويات الحياة، لم يكن عندي أي أهداف في الحياة، بل وصل الأمر بي أني لم أكن أعرف معنى الهدف، وعندما كان يطرح هذا الـسؤال علـي "مـا الـذي غيـرك هذا التغيير؟ من قبل المتدربين في محاضـراتي وفـي بعض اللقاءات التلفزيونية والإذاعية، لم يكن جوابي أكثر من كلمة واحدة فقط ((القراءة)).

إن التقاط معلومة من جريدة، أو خبر من تلفاز، أوحوار على إذاعة، أومقال في مجلة، ليس هو ما قصده بالقراءة، فهذا كله فتات ويفعله معظم

الـــناس، ولم يغير ذلك حياتهم التغيير المطلوب، إن شراء كتاب قيّم، بذل صـــاحبه جهداً ومالا ووقتاً على تأليفه ليقدم للناس تجربة ناجحة خاضها هـــو أو أشـــخاص عظماء في هذه الحياة هو ما أقصده بالقراءة، كما أن شـــراء برنامج تدريبي مسجّل أو الالتحاق بدورة تدريبية منظمة أو على الأقـــل مجالسة عالم ذو خبرة عملية وصاحب حكمة هو أيضاً ما قصدته مـــن كلمة القراءة، إن بمقدورك أن تتعلم أي شي عندما تقرأ عنه لتحقق هدفاً تضعه نصب عينيك.

متى تكتشف أنك غبيٌ؟!!

يقـــول بيتـــر دراكر أبو علم الإدراة الحديثة: (أن الناجحين يتخذون القـــرارات المصيرية في حياتهم في وقت مبكر ويديرونها يوميًا)، حيث تقول موعظة قديمة " إذا أخلصت أمرك في صغار الشؤن، فستصبح سيداً على كبار الشؤون".

عـــندما ســـئل نابلـــيون عـــن الفرصة، أجاب:" الفرصة؟ وما هي الفرصة؟ إنني أصنع فرصتي بنفسي".

كما كتب أبرهام لينكولن ذات مرة: " سأدرس وأعد نفسي وذات يوم ستأتي فرصتي".

وقـــال إيرل نايتناجل: " إذا واتتك الفرصة ولم تكن مستعداً لها فلن تجعل منك إلا غبياً".

إذاً متـــى تكتشف أنك غبيٌ؟ نعم صح.. إذا أتت الفرصة تلو الفرصة كل يوم ولم تستغلها، فما عليك إلا الاستعداد وعلى الله الفرص.

القراءة مفتاح الأبواب المغلقة

قـــد لا يكون كل الذين يقرؤن مميزين، ولكن كل المميزين في هذه الحـــياة يقرؤون، عندما سُئل الأشخاص الأعلى دخلاً في العالم عن مقدار مـــا يقـــرؤون، وجد أنهم يقرؤون من ساعتين إلى ثلاث يومياً بينما أقل الـــناس دخـــلاً فـــي العالم لا يقرؤون، أو ربما يقرأون في الصحف فلا يزيدهم ذلك إلا تعاسة.

أكثر من ٨٠% ممن غادروا مقاعد الدراسة لم يشتروا أو قرؤوا ولو كـتاب واحداً، بل إنني دُهشت عندما جاء ابني مسرعاً من مدرسته يحمل شـهادته الدراسـية في نهاية العام إذ طرحت عليه سؤالاً: ما هي نتيجتك فقـال وهـو يقـدم شهادته لي إنه لا يعلم، أيعقل أن انعدام القراءة وصل لدرجة عدم قراءة الشهادات.

إنـك إذا مـرت علـيك من أربع إلى خمس سنوات ولم تقرأ الكتب القـيمة أو تنتسب لدورات لتكتسب المهارات الجديدة أو تجالس أصحاب الخبـرة أو تستمع لتسجيلات صوتية مناسبة لتطوير ذاتك وغير ذلك مما يطـورك ويحـسن مستواك فإن الحاجة إليك لن تكون كما كانت قبل هذه الفتـرة الزمنية، لن يمنعك أي شيء من أن تزيد وزنك، كما أنه لا يوجد أي شـيء يمكـن أن يقـف حـائلاً بينك وبين أن تزيد معارفك وعلمك ودرايـتك لتوسع مجال نجاحك، إذا لم تقرأ ستقع في فخ الوظائف عديمة المستقبل.

خيرُ جليس

الكـتب التي يكتبها رجال أو نساء اتقنوا أعمالهم وأرتقوا بمهاراتهم مـنازلاً عالية في الحياة هي أفضل ما يمكن أن تقرأ، إنهم أصحاب خبرة عملـية ولـيس علمـية فحسب، إن كتب أساتذة الجامعات والاستشاريين والأكاديميـين هي كتب علم، إذ قد تفتقر إلى المعرفة العملية والتجريبية والتطبيقية والتي أنت بأمس الحاجة لها كي ترقى في الحياة.

دعنـي أوضـح لك كيف توفرِ آلاف الدولارات، إن أي كتاب كتبه شـخص يوضـح فـيه كـيف حلّ مشكلة واجهته في مسيرته العمليـة والشخـصية، بدراسـتك هـذا الكتاب ستوفر على نفسك الوقت والجهد والمال، عندما تواجهك تلك المشاكل وتجد نفسك متمكناً من تجوازها بكل سلاسة.

قانـون الاحـتمالات ينطبق على الأفكار، فعندما تدرس أفكاراً كثير فإن فرص أن تنجح إحدى تلك الأفكار ستكون عظيمة، لا تتردد في إنشاء مكتـبة خاصة بك، كلما أعجبك كتاب اشتره حتى لو لم تقرأهُ، وحتى وإن

كنت بأمس الحاجة للمال لأن عقلك يحتاج للغذاء تماماً كما تشتري الغذاء لمعـــدتك أو معدة من تعوله، تأكد أنه سيأتي الوقت المناسب للرجوع لهذا الكـــتاب، هـــل لاحظت عند دخولك بيوت الأثرياء أو شاهدتها في الأفلام والمسلـــسلات كيف أن بيوتهم لا تخلو من مكتبة للكتب القيمة، بينما تجد أن أفـــراد الأسرة الفقيرة تتجمع حول التلفاز، إن أكثر ما يميز بيت الفقير هـــو التلفاز الذي يضيع وقتاً ثميناً من أعمارنا، إن متابعة مسلسل تركي سيفقدك ٢٠٠ ساعة تقريباً من عمرك في لا شيء.

نصيحتي لك، إذا اشتريت كتاباً، فلا تبقي الكتاب جديداً وكأن أحداً لم يستخدمه، بل إقرأ واكتب على الهامش وسجل ملاحظاتك وضع الخطوط تحـــت ما يعجبك ويهمك من الكلام أو قد تستخدم لذلك قلماً فسفورياً، هذا كله يساعدك جداً عندما تعود لتستذكر أهم ما قرأت في هذا الكتاب.

جامعة على عجلات

قـــررت السفر إلى الأردن من دولة قطر بسيارتي براً، فأخذت أفكر فـــيما يجـــب أن أسمع خلال مدة السفر التي تقارب العشرين ساعة ذهاباً وعشرين إياباً، فاشتريت ثلاث إصدارات للدكتور طارق السويدان، والتي كانت قصص الأنبياء والسيرة النبوية والرسول القائد، لقد كانت من أمتع وأروع الرحلات في حياتي، حتى لوخيرت بين رسالة في الدكتوراة وبين ما حصلت عليه من علم في هذه الرحلة لاخترت هذه الرحلة.

إن كـــنت تملك سيارة فأحضر آلة حاسبة واحسب كم ساعة تقضيها فـــي السيارة خلال عام، ستجد أن معدل ما تستغرقه القيادة منك قد يصل لأكثـــر مـــن ٥٠٠ ساعة، ماذا لو اشتريت أشرطة الكاست أو اسطوانات لدورات تدريبية مسجلة ومحاضرات علمية أو كتب مقرءة، فأنت تستمتع وتـــتعلم بنفس الوقت، إنك بذلك تجعل من سيارتك جامعة متنقلة، بدل أن تلـــوث عقلـــك بأغاني هذه الأيام، احرس عقلك من الملوثات، فعقلك في إنحدار ما لم ترفعه أنت، وحافظ عليه نشيطاً ونامياً بالاستماع المتواصل إلى الأفكار الجديدة وأنت تتنقل هنا وهناك.

اسأل.. فالجاهل عدو نفسه وعدو من يجهل

روى أبــو داود في "سننه" من حديث جابر بن عبد الله: خرجنا في سفر، فأصاب رجل منا حجر، فشجه في رأسه، ثم احتلم، فسأل أصحابه، فقــال: هل تجدون لي رخصة في التيمم قالوا: مانجد لك رخصة، وأنت تقدر علي الماء، فاغتسل فمات.

فلمــا قدمــنا علي رسول الله صلي الله عليه وسلم، اخبر بذلك فقال: (قــتلوه قــتلهم الله! ألا سألوا إذا لم يعلموا؟ فإنما شفاء العي السؤال، إنما كــان يكفــيه أن يتــيمم ويعصر، أو يعصب علي جرحه خرقة ثم يمسح علــيها، ويغسل سائر جسده)، العبرة هي التعلم لأن الجهل يعتبر داءً كما أشــار إلــيه نبينا صلي الله عليه وسلم في هذه القصة، لذا اطلب النصح واسأل واسترشد من أهل الصفوة والعلم والدراية والخبرات الناجحة.

يقــول بنيامين فرانكلن: "إن هناك طريقتان للحصول على المعرفة، إما أن نشتريها أو نستعيرها، فشراؤها بدفع الثمن كاملاً من الوقت والمال والجهد، أونستعيرها من اخرين هم دفعوا بالفعل الثمن كاملاً ليتعلموها".

قال تعالى: ((قُلْ هَلْ يَسْتَوِي الَذِينَ يَعْلَمُونَ والَّذِينَ لا يَعْلَمُونَ))

مادام هدفك أن تصبح متمكناً ومتميزاً ومتقناً لعملك ومجال معرفتك، عندها ستكون واحد من أعلى الأشخاص مكانة ودخلاً وقيمة في مجالك، عــندها سيلمع نجمك وترتقي بثبات وتكون من الــ ١٧% الأكثر نجاحاً في العالم.

تكرار العلم

جــاء في كتاب حدائق ذات بهجة للعلامة عائض القرني، ينصح فيه بتكــرار قــراءة فصل أو باب أو كتاب عدة مرات لرسوخ العلم وعمق المعــرفة، كمــا نقل الدكتور هذه الأرقام عن كتاب "تراجم العلماء" لبيان أهمية التكرار للعلم والقراءة عند عظماء العلماء:

- كرر ابن سيناء كتاب "ما بعد الطبيعة" ٤٠ مرة.
- كــرر الفارابــي كــتاب كتاب "النفس" ٢٠٠ مرة، وكتاب "السماع الطبيعي" ٤٠ مرة.

- كرر عباس الفارسي كتاباً ١٠٠٠ مرة.
- كرر ابن الثبان "دروس المدونة" ١٠٠٠ مرة.
- كــــرر الأبهـــري المالكـــي "مختـــصر ابـــن عبدالحكيم" ٥٠٠ مرة، و"الموطأ" ٤٥ مرة، ومختصر البرقي ٧٠ مرة، والمبسوط ٣٠ مرة.
- كرر الحافظ السمرقندي "صحيح مسلم" نيفاً وثلاثين مرة.
- كرر ابن عطية "صحيح البخاري" ٧٠٠ مرة.

٤

القيمة الرابعة

القيمة العائلية

عبقرية التميز الأسري

كيف تحقق توازناً عائلياً؟

الفصل الرابع
القيمة العائلية
عبقرية التميز الأسري
(الاتزان العائلي)

لا يَغنـــي أبداً النجاح في أي مجال من مجالات الحياة عن الـــنجاح في الجانب الأسري والعائلي، إنه الاتزان العاطفي لكل منا.

من أين أبدأ

يقـــال أن راهباً اسمه "هالي بارمر" وهو رجل كهل طاعن فـــي السن قال وهو في سن العشرين عاماً: "أريد أن أغير العالم للأفضل"، واستغرق في العمل على تحقيق هذا الهدف ٢٠ عامـــاً، ولكـــن شيء لم يتغير ولم يتمكن هالي بارمر من إحداث إي تغير في العالم، فقرر تغير هدفه بعد أن اكتشف أنه من الصعب جداً أن يغيـــر فـــي هـــذا العالم إلى أن يغير البلد الذي يعيش فيه، وانطق يسعى لتغييـــر بلـــده حتى صار عمره ٦٠ عاماً، فأكتشف بعد ٢٠ عاماً أن هذا الأمر صعباً أيضاً، عندها حاول بكل وقوة وإصرار لتغير مدينته، واستمر علـــى هـــذا العمل حتى صار عمره ٨٠ عاماً، ولكن شيء في المدينة لا يتغير، ثم أخذ بعد هذا العمر بالعمل على إصلاح اسرته، وللأسف أصبح هالي رجلاً كهلاً ولم يتمكن من تغيير أي شيء في عائلته.

فقـــال هالـــي بعد هذه السنين الطويلة: "أنّ الشيء الوحيد الذي كان بإمكاني أن أغيره هو (أنا) إذ لو كنت فعلت ذلك من البداية لاستطعت أن أغيـــر فـــي عائلتـــي ومن بعدها مدينتي ثم بلدي حتى يصل التغيير إلى العالم.

إن قـــدرتك فـــي التغيير في إسرتك والبيئة التي حولك هي في المقام الأول تغيير ذاتك بما يمكنك ويعطيك القدرة التأثيرية الصحية لتأثر في من حـــولك وتـــبدأ رحلة التغيير الجذري فيمن حولك لتعيش في بيئة تناسبك،

وتأكد أن أي تغيير مهما صغر في نظرك سيكون له النتائج العظيمة مع مرور الوقت، وأن تبدأ بالتغيير أفضل من أن تجلس وتشتكي.

لنبدأ من الداخل

هناك حلقات مفقوده لو وجدت بإمكان أي أسرة غير صحيحة أن تصل إلى مستوى الاسرة الصحيحة، إن المشكلة هي مسألة أساسيات مفقودة قد يجهلها أفراد الأسرة، وإن الجهل بها أمر يغتفر ولكن الأمر الذي لا يغتفر هو أن تعرف ولا يُسعى لمحاولة استغلالها في البيوت حتى تصبح هذه البيوت جنته في الأرض.

لما لا والحياة مليئة بالمتاعب والمشقات والضغوط ولا ملجأ لنا للراحة والهدوء والاسترخاء إلا بيوتنا ومن يحاول ايجادها في غير بيته فهذا دليل صارخ على خيانته لاسرته وبيته وخداعه لنفسه، فالبحث عن راحة وسعادة خارج البيت وإن وجد فهو مؤقت، أما ما تزرعه في بيتك فهو دائم ويتجدد بإستمرار الاهتمام والمحاولة دون يأس مهما كانت النتائج.

بدأنا نعي أن أفكارنا تقودنا إلى المشاعر، والمشاعر تقودنا إلى الأفعال، ومن الأفكال تظهر النتائج، لذا فكل شيء يبدأ بالأفكار التي هي إما أن تكون قناعة أو اعتقاد أو يقين، إذ من المدهش أن عقولنا هي أساس حياتنا، ولا ضير في ذلك ولكن المشكلة أن الكثير من البشر تجهل عمل هذا الجهاز العملاق (العقل) والجبار في قدراته ومحتواه.

لقد وضحت بعض الشي عن القدرات العقلية في الفصول التي سبقت، ولكن ما يجب أن أذكّر به هنا أن عقولنا حافظة ملفات (ملفات عقلية) تُصنّف وتُخزّن وتعمل بشكل غاية في التعقيد ويتم استدعاها أمام أي ظرف يواجهنا، وتفتح هذه الملفات قبل كل سلوك يصدر منا، هي في الحقيقة التي تحدد تصرفاتنا، إذا تم تغيير إي شي في هذه الملفات العقلية فإن ردة الفعل ستتغير هي أيضاً فالسلوكيات والتصرفات مقترنة بطريقة عجيبه مع العقل ومحتواه.

التصرف المنطقي لأي انسان هو نتاج التفكير السليم، والتفكير السليم ليس بالضرورة أن يكون صحيحاً، إذ أن العقل يدعم تصرفاتنا

بقناعات واعتقادات وأدلة على صحتها فيما بيننا وبين أنفسنا فنظن في الأغلب أننا على صواب، لقوله تعالى ((إِنْ يَتَّبِعُونَ إِلا الظَّنَّ وَإِنَّ الظَّنَّ لا يُغْنِي مِنَ الْحَقِّ شَيْئًا)) يونس ٣٦.

دعني أوضح أكثر، عندما تكون في محل تجاري ورأيت شيْ أعجبك، فإنه على الفور يفتح ملف الشراء العقلي، فيبدأ ثم يبدأ العقل يؤيد ما في هذا الملف كأن يحدث عقلك بأنه مناسب لك وانه سعره معقول وانها فرص قد لا ترجع لهذا المحل بسهوله مرة أخرى أو أن هذا الشيء سيعجب الاخرين كثيراً ...إلخ، والأمر يحدث بطريقة مختلفه عند البخيل أو الشحيح إذ أن الملف الذي يفتح هو عدم الصرف.

على كل حال إن الشخص الذي يعيش حياة أسريه صحيح هو الذي يملك في عقله ملفات عقليه سليمة وصحيحة من حيث المحتوى ومن حيث ملائمتها للعيش في حياة أسرية صحيحة، ومن هذا المنطلق فإن الخطوة الاولى لتحقيق التوازن العائلي في أسرتك هو أن تدرك أنت أولاً كيف يفكر أفراد الأسر الصحيحة، وهذا ما سأساعدك به من خلال نتائج الأبحاث والدراسات التي حصلت عليها.

نظف أفكارك، وحتى تنظّف الأفكار فهناك ثلاثة طرق:

١- إلغاء فكره فاسدة مفسدة.
٢- تنظيف فكرة متسخة.
٣- استبدال فكرة لابد من وجودها بفكره أفضل منها.

لايهمني في هذا الفصل تقديم سلوكيات تحسن مستوى الحياة الاسرية فحسب، بل كل ما يمكنه أن ينظيف الافكار التي تدير شؤون الأسرة في عقولنا، والتي هي قناعاتنا واعتقاداتنا سابقة اكتسبناها من الأهل أو تجاربنا السابقة مهما كانت، لأن قاعدتنا هنا أن كل فعل ناجح يسبقه تفكير ناجح، ولأنني منذ البداية التزمت أن أخاطب القناعات ولاعتقادات في عقلك وليس سلوكياتك أو تصرفاتك.

قد تكون ممن يستصغر هذا الكلام، ولكن الحقيقة هي أن الأمور الكبيرة لا تنتج إلا من إجتماع أمور صغيرة، وإن اقتنعت، فدوري هنا ليس إلا أن أساعدك لايجاد تفكير قادر للوصول بك وبأسرتك إلى قمة

الـــسعادة والراحة والنجاح، نستبدلها بتلك التي اعتدتً التفكير بها ولست راضياً كل الرضا عن نتائجها في حياتك العائلية.

المسؤولية مشتركة

مـــن يتقـــي الله ويتمـــتع بتاج الصحة ويملأ عقله بالعلم الوفير فإن محـــيطه ســـينعم بحياة أفضل بوجوده بينهم، وإن أهم من نعيش معهم في هـــذه الدنيا هم أسرنا، كيف لا وجنتنا في الأرض هي بيوتنا، لا تتضايق إن قلت لك إذا كان حياتك الأسرية سيئة فأنت السبب، إن مبدأ المسؤولية الذاتـــية أولى أن يطبق يعد إصلاح ذاتك على تحقيق التوازن في أسرتك، مهمـــا كنت عزيزي القارئ لابد من وجود دور فعال لك في اسرتك حتى وإن كـــنت تظن أن هذا الدور ضئيل إن إشعال شمعة في بحر من الظلام أفضل بكثير من لعن وسب والاستسلام للظلام، كن أنت كما تحب لنفسك لا كما زرعه الآخرين في رأسك.

ماذا لو عاشت ٦٠ عاماً

قـــام الخبير الأمريكي مايكل فورتينو بإجراء بحث استغرق منه ٢٠ عـــام لمعـــرفة كيف يقضي الانسان وقته خلال حياته، وجد أن الشخص العادي ينفق وقته في الأتي:

7 سنوات في الحمام.

6 سنوات علي مائدة الطعام.

6 شهور في انتظار إشارة المرور.

120 ساعة في غسيل الأسنان.

ومما تضمنه بحث فورتينو أن المرء يقضي يومياً:

4 دقائق في التحدث مع شريك الحياه 1

ونصف دقيقة في التحدث مع الأبناء!

٤٠ دولاراً

بيـــنما كانت العائلة مجتمعة حول المائدة تتناول طعام الغداء، سألت بـــنت أباها: يا أبتي كم تتقاضى في العمل على كل ساعة إضافية تعملها لـــديهم؟، فأجـــاب الأب: إني أتقاضى ٢٠ دولاراً، ولكن لما تسألي هذا يا ابنتي؟

ردت البـــنت الـــصغيرة: إنـــه فضولاً ليس أكثر يا والدي، وضحت البنت وركضت مسرعة لغرفتها وأغلقت الباب خلفها.

بعـــد يومـــين وعلـــى مائدة الغداء أيضاً، طلبت البنت من أبيها أن يعطـــيها ٥ دولارات، أخـــرج الأب خمـــسة دولارات من محفظة نقوده وقـــدمها لابنته دون أن يجادلها، حيث أنه كان مسرعاً لأن إجتماعاً مهماً في العمل ينتظره.

مرت ثلاثة أيام لم تتمكن البنت من رؤية والدها، إذ أنه يتناول طعام الغداء في عمله وذلك لضغوط العمل الذي تواجهه شركته هذه الأيام، كما أنـــه يأتـــي غالباً في وقت متأخر في الليل بينما يكون كل أولاده قد خلدو للنوم استعداداً لمدارسهم في صباح اليوم التالي.

إلــتقت البــنت بأبيها على مائدة الإفطار في اليوم الرابع، فأستغلت الفرصـــة لتطلب منه ١٠ دولارات، أستغرب الأب هذا المبلغ الذي تطلبه ابنته، وتكرر الأمر بعدم سؤالها عن سبب حاجتها لهذا المبلغ لذات السبب الأول، وهـــو أن الـــوالد كان في عجلة من أمره يحاول أن لا يتأخر عن عمله كالعادة.

فـــي الـــيوم التالي إجتمعت العائلة معاً لتناول طعام الغداء، فبادرت البنت أباها بطلب ٥ دولارات، هنا نظر الأب للبنت بإستغراب ونوع من الغـــضب قائلاً بصوت عالي: ما جاحتك لكل هذا المال الذي تأخذيه مني هذه الآيام.

نظرت البنت للأسفل تعتذر من والدها وتقول له: يا أبتي أتذكر عندما سألتك "كم تتقاضى في العمل على كل ساعة إضافية تعملها لديهم؟" في ذلك الوقت كنت أوفر من مصروف المدرسة مبلغ في حصالتي، وعندما وجدت مـــا جمعـــته ليس إلا ١٥ دولاراً، حاولت كل جهدي حتى يصل هذا المبلغ إلى ٤٠ دولار، فصرخ الأب وما حاجتك لهذا المال؟ كنت أحاول أن أجمع ٤٠ دولاراً علّي أستطيع أن أعوضك بهم عن ساعتين تتفرغ بهما للجلوس واللعب معنا أو الخروج إلى مكان ما برفقتنا.

احضنهم

إن فـــي كـــل منا ميول فطري منذ الطفولة لحب الحضن، فلا تبخل على أي فرد من أفراد أسرتك بالحضن، فأي منهم إن لم يجد منهم الحضن الحنون لديك، سيبحث عنه عند الآخرين للأسف.

القيم الروحية

غـــرس القـــيم الروحية لن تكون إلا مسؤولية الأب والام في البيت، إنهـــا أمـــر يجب في كل يوم أن يتم التنبيه لأمر منهان كأن بنبه في يوم علـــى الـــصلاة، وفي اليوم التالي على قراءة أو سماع القرآن الكريم، أو مساعدة المحتاجين وهكذا.

حقوق الأبناء سأختصرها في ٥٠

١- تقبلهم كما هم، ثم حسّن.
٢- لا تحرمهم من الابتسامة اليومية مهما حدث.
٣- إلتفت لهم عندما يتحدثون إليك.
٤- خاطبهم بأسمائهم حتى لو كانوا مخطئين.
٥- افسح لهم المجال كي يعبروا عن شعورهم.
٦- إذا كذبوا لا تنعتهم بالكذب بل ما قالوا فقط.
٧- اصبر عليهم وأنصت لهم بفاعليه واستمتع لقصصهم.
٨- إضحك بصدق لنكاتهم.
٩- قدر أعمارهم ولا تجبرهم على التصرف بطريقة لا تناسب عمرهم.
١٠- اطلب مشورتهم ورأيهم في بعض شؤون الأسرة.
١١- لا تهمل أي سؤال قد يطرحونه عليك، فهم يكتشفون العالم حولهم.
١٢- حفزهم وصفق لإنجازاتهم.
١٣- إحتفل بإكتشافاتهم واختراعاتهم مهما كانت بسيطة.
١٤- خصص وقت دائم لتقضيه معهم.
١٥- كن مسروراً حينما تكون معهم.
١٦- كن لطيفاً معهم كأنهم درر نادرة.
١٧- اصدق القول معهم حتى لو لم يعجبهم ذلك.
١٨- عندما تَعدهُم أوف بوعدك مهما حصل أو لا تعدهم إن لن تُوفي.
١٩- خبرهم من أملك الكبير بهم وتوقعاتك الايجابية لمستقبلهم.
٢٠- تحدث عن نفسك أمامهم بإيجابية، فأنت قدوتهم.
٢١- راقب نموهم فكرياً وجسدياً وصحياً.
٢٢- شجعهم على التفكير كأشخاص راشدين.
٢٣- خبّرهم بفخرك واعتزازك بهم فقط لأنهم أبناءك.
٢٤- اسمح لهم بنسبة معينة من ارتكاب الأخطاء.
٢٥- اعترف لهم عندما ترتكب خطأ.
٢٦- قف بجانبهم وساعدهم عندما ترى ذلك ضرورياً.
٢٧- تذكر تواريخ ميلادهم.

٢٨- قدمهم لمعارفك وأصدقائك وزملائك بشكل لائق.
٢٩- حاول أن تجعلهم يحفظون رقم هاتفك الشخصي.
٣٠- حافظ على تناول الطعام معهم.
٣١- اطلب مساعدتهم للقيام بمهام، وبين لهم أهمية ذلك.
٣٢- علمهم من وقت لآخر شيء جديد دائماً.
٣٣- عوّدهم على قوة اتخاذ القرارات السليمة.
٣٤- إقرأ لهم قصة أو عبرة أو من أي كتاب مفيد لهم.
٣٥- احضر حفلاتهم أو مبارياتهم أو مناسباتهم في المدرسة أو الجامعة.
٣٦- استمع معهم بما يهتمون الاستماع له.
٣٧- عوّدهم على قراءة القرآن في البيت يومياً، وشجعهم على حفظه.
٣٨- عبر لهم عن عشقك للوقت الذي تقضيه معهم.
٣٩- أخبرهم عما يعجبك فيهم.
٤٠- ثق بهم وأشعرهم بذلك؟
٤١- احترمهم كبشر مكرمين من الله عز وجل.
٤٢- خذهم لزيارة أماكن ذات أهمية.
٤٣- من حين لآخر اسألهم عن أحوالهم وشؤونهم
٤٤- تواصل بصرياً معهم عندما تتحدث معهم.
٤٥- حاول أن تفعل ما يحبون القيام به.
٤٦- شجعهم على العمل المشترك والتعاون وروح الفريق.
٤٧- اتصل بهم هاتفياً للتطمئن عليهم.أشركهم في الحوار.
٤٨- أقترح عليهم الأفضل عندما يفعلون الأخطاء.
٤٩- أرسل لهم مسج أو رسالة أو بطاقة من حين لآخر.
٥٠- كن صديقاً لهم، ومعالجاً نفسياً، وأشعرهم بذلك.

عزيـــزي القارئ، إذا كنت تعاني من صداع شديد أو ألم في جسمك وأخـــذت حـــبة عـــلاج صغيرة لا تساوي غرامات بسيطة فإنها ستعالج عشرات الكلوجرامات من جسمك (وزنك)، إن أي شيء قد تستصغره قد يعالج الكثير في الواقع فلا تبخل على أسرتك ولو كان قليلاً.

ثقافة المعرفة

لكـــل مـــنظمة ثقافة سائدة، ولكل بيت ثقافة سائدة، إنها ليس قوانين إجبارية ولكنها عادات يومية.

أصّـــل القـــراءة كعادة لدى الأولاد كن قدوة ابدأ بنفسك كي تعودهم على البداية المبكرة للقراءة من خلال اصطحابهم للمكتبات واحرص عند تقـــديم الهـــدايا على أن تكون على شكل كتب متنوعة وجذابة، والأهم أن توفر ركناً في غرفهم تخصص للقراءة ومكتبة صغيرة.

كن طبيباً نفسياً

الكثيـــر من خبراء علم النفس يرون أن دور الأب مهم وحساس فى ســـير حياة الأسرة والأبناء، كما أن الأم تلعب دوراً مهماً فى تخفيف حدة التوتـــر بـــين الأب والأبـــناء بسبب ارتباطها النفسي بهم، وعدم تشددها وقسوتها عليهم بحكم أنها تكون متعاطفة أكثر مع الأبناء، الأم تؤدى دورا متكافـــئاً نفـــسيا لـــدور الأب، رغم أن الأب يتمتع بمكانة نفسية تتصف بالسيطرة والسلطة والضبط والربط داخل الأسرة.

ليس من المقبول أن تلعب الأم نفس الدورين معاً، إذ أن غياب دور الأب وتهاونـــه يُحـــدث خلل نفسيٍ بين أفراد الأسرة الذين يشعرون أنهم يعيشون فى جو غير صحى نفسيا يمكن أن يؤدى إلى التفكك الأسرى.

إن الغالـــب على مجتمعاتنا العربية أنها مجتمعات ذكورية، إذ يلعب فيها الأب دور القائد، ودور الأم هو إحداث التوازن النفسي المقابل لدور الأب، وإذا كـــان الأب مبتعداً بحجة توفير لقمة العيش لأبنائه فإن توزيع الأدوار يخـــتل، وتحـــدث حالة من العزلة النفسية أو الحاجز النفسى بين الأب وبقـــية أفراد الأسرة الذين يعتبرونه دخيلا عليهم أو ضيفا لساعات معدودة.

عملـــية الـــتوازن النفسي عملية مهمة جداً، وقد لمستها أنا شخصياً خلال غيابي عن أبنائي في دولة قطر، إذاً المطلوب هو أن يراعى الآباء الـــشأن بمـــزيد مـــن الأهتمام والجدية، وأن يسعوا للاهتمام أكثر بأبنائهم وخاصـــتاً من الناحية النفسية، ولا بأس إن قرأ الأب أو الأم كتاباً أو أكثر

عن التعامل النفسي مع الأبناء، بنظري الأب أو الأم يجب أن يتقنوا الإرشاد النفسي في أسرهم وأبنائهم، وعدم الاكتفاء بدور الممول أو الضيف، والبحث عن طريقة للتواصل مع الأبناء وإشعارهم أنه موجود فى كل لحظة يحتاجون فيها إليه كقائد لسفينة الأسرة وقبطانها، وعدم الاعتماد الكامل على الأمهات فى علمية التربية لأن الطفل السليم هو الطفل الذى ينشأ فى بيئة سليمة وصحية نفسيًا وهو ما يتحقق بالتوازن بين دور الأم ودور الأب.

إداريات لابد منها:-

- النظافة.
- الهدوء.
- التهوية.
- الرائحة الطيبة.
- الكلمات الطيبة.
- التعاون.
- وجود النباتات والزهور.
- التواصل.
- لوحات فنية.
- قرآن مسموع أو أحيانا موسيقى هادئة.

هل أنت مستعد للإجابة على هذه الأسئلة؟

قال أحدهم: هل تريد أن تعلم أن زواجك سيكون ناجحاً ومستمراً وسعيداً؟ إذا كنت تريد ذلك فاسأل نفسك هذه الأسئلة:

- هل تهتم بإسعاد الشخص الذي تحبه؟
- هل تشعر برغبة في مساعدته على عمل الأشياء التي يحبها ويهتم بعملها؟ أو أنك تهتم قبل كل شئ بسعادتك الشخصية وتنتظر منه بصفة مستمرة أن يعمل دائماً على زيادة إسعادك؟، وليس المفروض أن تتزوج الفتاة رجلا يُرجى إصلاحه بعد الزواج أو تعتقد أنها قادرة على تغيير بعض سمات شخصيته لمجرد أنه يحبها.

- هل تشعر بحماسة دائم لحل خلافاتكما وقت حدوثها؟
- هل تشعر بإهتمام وحرص على حياتكما الزوجية أكثر من حرصك على إثبات صحة وجهة نظرك في كل خلاف يقوم بينكما؟
- هـــل أنت مستعد للتنازل عن شئ من كبريائك أثناء منازعاتكما في سبيل الوصول إلى التفاهم المنشود؟
- هـــل تـــرى فـــي الخلافات التي تنشب بينكما احتمالات بنّاءة لدعم حياتكما الزوجية؟
- هل هناك أهداف أو هوايات مشتركة بينكما وهل تم البحث عنها من قبل؟

الحب مدرسة الزوجين الناجحين

يجـــب أن يبدأ الزواج على أسس متينة من الحب والصراحة والثقة المتبادلة فيجب أن يبقى طيلة الحياة الزوجية على هذا النمط حتى لو فشل الـــزوجان في إيجاد أرضية واحدة مشتركة بينهما في مسائل أخرى سواء كانـــت جنسية أو مادية أو اجتماعية فهما قادران على أن يبقيا على كيان رباطهما المقدس بالحب الذي يحمله كل منهما للآخر.

المفاتـــيح الحقيقـــية هي الحب وأشياء أخرى التي يمكنٍ بها لأي من الـــزوجين أن يكسبا قلب وعقل الطرف الآخر ويظفران معاً بحياة زوجية سعيدة هانئة.

إن ســـعادة الـــزوج مقـــرونة بشعوره الحقيقي بأن زوجته تحبه حباً صـــادقاً وكذلك الزوجة لن تشعر بالسعادة الزوجية إلا إذا أحست بصدق بحـــب زوجهـــا لها فالحب أعمق من مشاعر وكلمات، لأن مشاعر الحب تزداد بين الزوجين مع نجاحهما في إقامة علاقة جنسية ناجحة ممتعة لهما معـــاً، والفـــشل فـــي العلاقة الجنسية يمكن أن يكون سبباً مباشراً لانهيار الـــسعادة الزوجية، والحقيقة أن الحب ارتباط روحي يدوم والجنس ارتباط جـــسدي يـــزول لكنّ الجنس والحب شيئان متكاملان ((فالجنس الصحيح تـــتويج للحـــب)) والدليل على ذلك أن معظم حالات ممارسة الجنس بين الأزواج ينتج عنها الفشل.

الاحتـرام المتبادل هو ما يفرقنا في المسألة الجنسية عن الحيوانات، إذ على كلا الزوجين أن يلتمس في أحضان زوجه الحب والحنان قبل أن يلـتمس الجنس وبقدر احترامهما لبعضهما يزداد الجنس وبقدر احترامهما لبعضهما يزداد بينهما الحب أيضاً.

إن الحـب الناضـج يركز على دعم الحياة الزوجية أكثر مما يركز على دعم شخصية أحد الزوجين باستمرار.

يجـب علـى المتحابين المتزوجين أن يخططا دائماً بصيغة نحن لا بصيغة أنا، يناقشان معاً آمالهما ورغباتهما، يشعر كل منهما أنه جزء من الآخر، هذا هو الحب الناضج؟

إذا كـان الـزوج يريد لزوجته أن تكون أماً لأطفاله والزوجة تريد لـزوجها أن يكـون أبـاً لأطفالهـا فـبذلك تكون قد اتحدت اهتماماتهما وأهدافهما ولم يعد الحب هدفاً في حد ذاته بل طوّر نفسه إلى أهداف أبعد مـنه، إن الحـب الـثابت كالنبات الثابت يحتاج إلى تغذية وعناية ليبقى صحيحاً قوياً.

هذا ما قالوه عن الحب

- إن الحـب الحقيقي لا يطفئه حرمان ولا يقتله فراق ولا تقضي عليه أي محاولة للهرب منه لأن الطرف الآخر يظل شاخصاً في الوجدان .. مصطفى محمود
- إن الحـب بذرة صغيرة يُلقى بها في الأرض ولكي تنمو وتثمر لابد لها من وقت، فلم أر بذرة تتحول إلى شجرة بين يوم وليلة، إنها في حاجة إلى أرض خصبة وفي حاجة إلى مياه ترويها، هذا هو الحب الذي أعرفه .. لافونتين
- فـي الحب تُهمل وتنسى جميع مفارقات الحياة ؛ إذ في الحب وحده فقط لا تكون الوحدانية والثنائية في نزاع.
- الحب أعمى، والزواج هو الذي يعيد إليه البصر .. لي ختنبر
- لا يمكـن للـرجل ان يحـيا حياة فاضلة وسعيدة ما لم تكن بجواره زوجة .. رشستر

- الصديق هو الشخص الذي تستطيع أن تجلس إليه وتحدثه في أي مشكلة تصادفك في حياتك، فالمرء يجد نفسه مع صديقه والزواج بين المرأة والرجل صداقة أولاً، وقد يجد الاثنان هذه الصداقة في الساعات الأولى من زواجهما، وقد يمضي الزوجان عشرات السنين يبحثان عنها فلا يجدانها .. جون ماكدونالد
- ليس هناك رجلاً يستطيع أن يعتبر نفسه متزوجاً قبل أن يفهم كل كلمة تريد أن تقولها زوجته دون أن تتكلم.
- بعد عشر سنين من الزواج يجب أن يصبح الطلاق مستحيلا .. نابليون
- أسعد زوجة ليست تلك التي اقترنت بأفضل زوج، بل تلك التي صنعت من الرجل الذي وجدته أفضل زوج .. إليزا ماكسويل
- الزوجة العاقلة هي التي تبتسم في هدوء وتقول لزوجها أن دورها لم يكن أكثر من مجرد زوجة لرجل ناضج شق طريقه بجهده وعرقه .. جيمس باري

ليست الحياة متعة فحسْب

يقول الرسول محمد صلى الله عليه وسلم: ((رحم الله رجلا قام من الليل فصلى وأيقظ امرأته، فإن أبت نضح في وجهها الماء، ورحم الله امرأة قامت الليل فصلت وأيقظت زوجها فإن أبى نضحت الماء في وجهه))، كم هي صورة جميلة لزوجين محبين يتذوقان حلاوة الطاعة ولذة العبادة وهي صورة تُعرض على الأنظار توجيهاً ولفتاً أن هذا حري بالزوجين.

لما انتقلت الخلافة إلى عمر بن عبد العزيز رحمه الله سمع الناس في منزله بكاء عالياً فسئل عن ذلك البكاء فقيل: إن عمر خير جواريه فقال: أنه قد نزل فيّ أمر شغلني عنكن فمن اختارت منكن العتق أعتقتها ومن أمسكتها لم يكن مني شئ، فبكين بكاء شديداً يأساً منه.

فمن أهم واجبات المرأة وجوب مساعدتها لزوجها العامل، وهكذا تكون المرأة للرجل ليس زوجة وغانية للسرير فقط بل أمينة سر (مساعدة إدارية) تساعده وتشجعه، وقد كان إغفال أغلب الزوجات لهذه القضية

سبباً في استخدام بعض الرجال أمينات سر أجنبيات عنهم مما قد يعرضهم بسبب الاختلاط للوقوع في حبهن - كما يحدث كثيراً - وحدوث ما لا يُحمد عقباه.

ليست مسألة مساواة بل تكامل

لا يحق للزوج أن يقول: لما زوجتي ليست مثلي؟ كما لا يحق للزوجة أن تقول: لما زوجي ليس مثلي؟ إنها ليست مسألة مساواة بل مسألة تمكامل، كما أنها ليست تناقض.

الإنجاز أو حتى الأدوار في الحياة الزوجية التي يقوم بها الزوجين معاً أو مفردين يمكن تقسيمها إلى ثلاث أشكال من الاعتماد وهي:

الاعتماد المتراكم أو المشترك: رغم أن الزوجين يطلق عليهما الشريكين إلا أن هناك مهام في الأسرة تتطلب وجود الزوج، كما أن هناك مهام أيضاً تتطلب وجود الزوجة، كمتابعة بعض الشؤون الخاصة بالبنات دون البنين، لا يتطلب هذا النوع وجود صلات أو عمليات تبادل بين الزوجين، حيث يؤدي كل واحدة منهما أدواراً أو مهاماً بشكل مستقل، إلا أن الإنتاجية في الأسرة تتوقف على أداء أو إنتاجية كل شريك لوحدة في هذه الحالة، نحن لا يمكن أن نشرك الزوجين مجتمعين في كل المهام العائلية أو الأسرية، فالرجل يقود الأسرة، بينما تدير الزوجة الأسرة، مع الاحتفاظ بالقاعدة التي تقول أن كل قائد مدير وليس بالضرورة أن يكون كل مدير قائداً.

الاعتماد المتتابع: هناك أدوار قد يقوم بجزء منها الزوج مثلاً ثم تكمل الزوجة بقية المهمة والعكس صحيح، إذ يترتب على هذا النوع من الاعتمادية أن ينهي إحد الزوجين مهمته قبل أن يشرع الطرف الأخر في إنجاز الجزء الخاص به في هذه المهمة، بمعنى أن مخرجات الطرف الأول تعتبر مدخلات الطرف الثاني والتي بدونها يصعب البدء في إنجاز المهام أو حتى إنهائها، مثال على ذلك أن يأتي الزوج بالمال اللازم لتغذية أفراد الأسرة وتكمل الزوجة إعداد الطعام ليتم هذا الواجب.

الاعتماد التبادلي: إن بعض المهام قد تتطلب نوع من تبادل الأدوار لأكثـــر من مرة، إي يتطلب هذا النوع من الاعتماد أن تكون المهمة ذات أجـــزاء مـــتعددة وكـــل جزء يعتمد في إنجازة على تدخل من طرف من الـــزوجين، أي مرة هو ثم مرة هي ثم هو ثم هيٍ حتى تنجز المهمة، في هـــذه الحالة يتطلب أن يعي كل منهما دوره تماماً دون التعدي على دور الطـــرف الآخـــر بـــنوع من التعاون والثقة المتبادلة، مثال على ذلك، قد تـــذهب الأم لـــرؤية فـــتاة ينوي الابن خطبتها وبعد أن تراها وتجد أنها مناســـبة لإبنها تقوم بإبلاغ الأب حتى يأتي دوره الآن للتقدم بخطبة الفتاة مـــن أهلهـــا بالـــشكل الرسي، ثم بعد ذلك يتبادل الزوجين (الأب والأم) الأدوار فـــي تـــتمة بقـــية أجزاء هذه المهمة من تجهيز العريس وتجهيز العروس وصالة الفرح وشراء الذهب والأثاث ... إلخ.

الماء والشمس

"المـــاء والشمس" اللازمان لاستمرار الحياة فالماء والشمس يمثلان تعـــادل للحياة من الشد والجذب، الشد المتمثل في حرارة الشمس والجذب في برودة الماء التي تطفيء لهيب الحرارة.

تمـــر الحـــياة الزوجية عند كل البشر بأوقات صعبة وأوقات أخرى سلسة، وإذا استطاع كلا من الزوج والزوجة الاتحاد فى الأوقات الصعبة ســـتزداد علاقتهم قوة بعد إنقضاء الأزمة، وإذا استطاع كلا واحد منا فهم طبـــيعة العلاقـــة الزوجية وفهم شخصية وطبيعة الطرف الآخر والتركيز على ما يستطيع فعله لتقوية هذه الرابطة بدلاً من إلقاء اللوم على الطرف الآخر، ستكون هناك علاقة يغمرها السلام والهدوء النفسي.

ما تحتاجه كي تجعل حياتك الأسرية صحيحة " المفاهيم الأسرية "

الهدف، هل فكرت بنظرة مستقبلية لمسألة الزواج؟ أم نظرة وقتية؟، لابد وأن تعرف لماذا تحديداً الارتباط وهل فعلاً إجابتي منطقية وواقعية؟ ومـــا الـــذي جعلك ترتبط سوياً مع شريك حياتك؟، وبمعني آخر ما الذي جـــذبكما لـــبعض مـــن جمـــيع النواحـــي؟ ما الذي تعجب/تعجبي به في

شخصيتها/ شخصيته لأنه بعد مرور فترة زمنية لا مفر من وجود خمول في العلاقة العاطفية، وهذا لا يعني زوال الحب، وإنما إذا صادف ظهور بعــض المــشاكل في فترة الخمول هذه وكانت العلاقة قائمة علي معرفة نقـــاط الاقتناع المدروس منذ البداية فسيكون الحل سهل وإيجابي وتتمثل مفاتــيحه فـــي قليل من المجهود والوقت لأن الرغبة والإرادة متوفرتان للقضاء علي أي عاصفة قد تمر بها مسيرة الحياة الزوجية.

الزواج كالمال لا يحقق السعادة

الــسعادة ليست هدفاً، لذلك لا تسعى ولا تجتهد في البحث عنها في بيـــتك أو حتـــى خارجه، الزواج فى حد ذاته لا يجلب السعادة أو يحققها للإنـــسان، فإحدى الخرافات المعروفة والشائعة عن هذا النوع من الرباط بأنـــه يجعل الفرد سعيداً، والأصح فى ذلك أن الزواج بمفرده لن يحقق ما يسعى إليه الإنسان من مفهوم السعادة أو الإحساس بها.

الــسعادة إحــساس ينـــبع مـــن داخل الإنسان، فالسعادة سواء على المــستوى الفردي إن لم يكن الإنسان متزوجاً أو إذا كان شريك مع فرد آخـــر فى إطار رابطة الزواج شيء ينبع من داخل النفس البشرية. وكون الإنـــسان متزوجاً فهذا عامل يضيف إلى سعادته لكن لا يوجدها، فالزواج ليس المصدر الأول لسعادة الشخص.

الطفــل، بــدون تــبادل الاحترام أو أن يكون الإنسان لطيفاً مع من يتعامل معهم فلن تستمر علاقته من أى نوع والعكس صحيح، والتالي هى بعــض الطــرق التي يمكن أن يتأكد منها الشخص عما إذا كان لطيفاً مع شريك حياته أم لا.

الــسؤال الأهـــم هـــنا هـــو: من الشخص الأولى من شريك حياتك وأولادك بالطف والحب والعطف.

الحـــب عطـــاء وليس مطلب، إن إظهار الحب للشريك الآخر معناه التعبيـــر عـــنه وإظهـــار هذه العاطفة القوية بطرق شتى من أجل تحريك الحياة الزوجية فى طريقها الإيجابي بالمبادرة وليس بالطلب، عندما أقول لزوجتـــي " قولي لي أحبك" سترد " ولما لا تقولها أنت لي" إذاً العطاء هو السر، أعطي الحب لتحصل عليه.

سحر الكلمات، قد تبدو بعض الكلمات البسيطة والأفعال وكأنها غير مهمـــة فـــى إحياء الحياة الزوجية عند البعض، إلا أن هذا غير صحيح، الأقوال الطيبة التى تقولها لشريك الحياة تُغنى حياته، وتستمر للأبد.

كن رومنسياً فأنت المستفيد

قـــل "**أحـــبك**" لـــشريك حياتك مرة واحدة على الأقل فى اليوم، اكتب تعلـــيقات غيـــر متوقعة عن الحب، إعطاء قبلة رومانسية من وقت لآخر، مـــشاركة الطـــرف الاخـــر فـــى استرجاع الذكريات (متمثلة فى الصور) واللحظـــات السعيدة التى مرت بهما، انصات جيداً للطرف الآخر فهو دليل على الحب وليس الاحترام فقط، احرص على تقوية الرابطة، كمسك اليدين مـــن حين لآخر، أو الإيماءات الرقيقة، والابتسامة الرقيقة فى وجه الطرف الآخر، لا تنسى أبداً تواريخ أعياد الميلاد والزواج، و- تبادل الهدايا.

الرومانسية أولوية هامة فى الحياة الزوجية ولابد أن تتصدر قائمة الأولـــويات المـــتعددة، الرومانـــسية فى الزواج تكون بالمشاركة والمرح والاحتـــرام والتخطـــيط والاهتمام والترابط والعطاء والأخذ والمفاجاة و الاستماع و المنزلة الخاصة.

يقـــول جـــريجورى جوديك فى إحدى كتاباته " ١٠٠١ طريقة لتكن رومانسياً": (لماذا يتضايق الأشخاص من الرومانسية عند حدوث الزواج، فهى تساعد على الارتقاء بجودة حياة الإنسان).

انشر الرومانسية على حياتك الزوجية بالتوقف فجأة عند محل زهور لـــشراء وردة أو باقـــة صـــغيرة من الورد تنعش القلب، حتى وإن مرت أعـــوام عديدة على الزواج فلابد أن يكون هناك توازن فى الرومانسية"، فمحفظـــة خاوية من النقود ليس معناه أنه لا مكان للرومانسية فهذا اعتقاد خاطىء، كما أن الرومانسية ليس معناها التضحية بالذات من أجل الآخر، لكـــن معناها أن الشريكين يعيشان حياتهما سوياً باتصال وجدانى مرهف، أو من خلال فعل بعض الأشياء التى تبعث على السرور للشريك الآخر، أنا شخصياً أعتبر الرومانسية هى رغبة كل طرف فى البقاء مع الطرف الآخر.

الـتجدد، إن تجديـد الحياة الزوجية بين الزوجين ومن حين لآخر شـيء ضـروري وهـام حتى لا تتعرض حياتهم للملل والروتين الذي يـشعر بهمـا أزواج عديدة لأن الحياة الزوجية العادية تمر في مرحلة الاعتـياد بعد سنوات قليلة جداً من تاريخ الزواج أو بعد المولود الأول أحياناً، لذا لا تخجل من أن تجدد العاطفة والذكريات الجميلة الرائعة في حياتك الزوجية.

المـساندة، مساندة الشريك الحياة دوراً حيوياً للغاية، فالمساندة تعني بـشكل واضح الوجود فى حياة الزوج أو الزوجة بدافع الحب، أن تكون إنسان داعماً أو مسنداً لطرف الاخر الذى يشاركه في الحياة هذا يعني أن تكـون: مـدافعاً، مقوياً، حامياً له من الفشل، متحملاً الأعباء والمسئولية معـه"، أي الـشعور بالمسئولية تجاه المشاكل التى يتعرض لها الطرف الآخـر سواء أكانت متصلة بالعمل أو بالعائلة أو بالأطفال أو بالصحة أو بالالتـزامات الاجتماعـية أو التواكب مع الشعور بالخوف أو الإحباط .. وما إلى ذلك.

فتحقيق معادلة المساندة لا تأتي إلا من خلال إظهار الثقة فى الطرف الآخـر وتشجيعه والمفاخرة به وبنجاحه ومهاراته وموهبته، وليس الهدم لقدرارته والنظر إليه بأنه مصدر تهديد وخوف، بل العمل سوياً مع شريك الحياة من أجل الحفاظ على توازن الحياة.

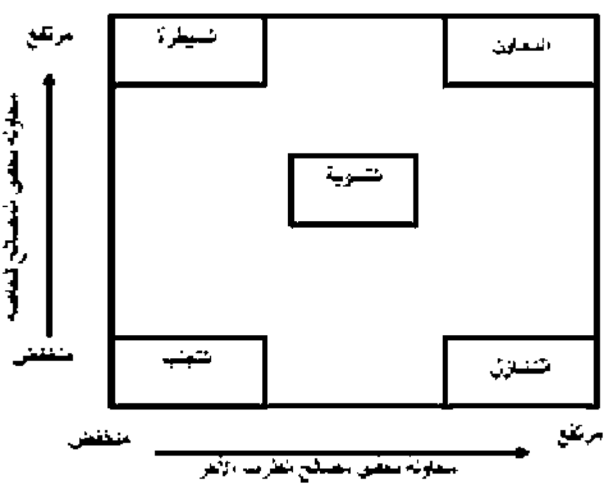
الـزوجان الناجحان يتشاجرا، لا تحاول تجنب النزاع أو الصراع، فهـو ظاهـرة سـلوكية فطـرية ظهرت بظهور الإنسان على الأرض، وتعاصره على مر الأيام منذ طفولته ومراحل نموه في الأسرة والمدرسة والعمـل، وإلى أن يلقى ربه يحيا لحظات نزاع مستمر بين الخير والشر، وبـين واقعـه وتطلعاته، بين قيم المجتمع وعاداته وتقاليده، بين مصالحه ومـصالح الطرف الآخر الذي يتعامل ويتفاعل معه، بل بين التعبير عما يجـيش بداخلـه والفرص المتاحة له، وهكذا فإن النزاع الإنساني مستمر علـى مـراحل متعددة، وبصور مختلفة تبعاً لطبيعة الشخصية واختلاف العـوامل البيئـية المحـيطة بها ووالفروق الفردية بين الناس وما يترتب علـيها مـن تفـاوت في المواهب والقدرات واختلاف الإدراك للحقائق المخـتلفة، ومـا يمكـن أن تؤدي إليه من اختلاف الأنماط السلوكية عن

الـتوقعات الشخصية، إن كل إنسان منا ينفرد عن بقية البشر منذ خلقه الله تعالى البشر وحتى قيام الساعة بسبعة فروق وهي:

- بلازما الدم.
- بصمة العين.
- بصمة اليد.
- بصمة الصوت.
- شكل الوجه.
- نبرة الصوت.
- رائحة الجسم.

فأمـر الصراع والنزاع الزوجي أمر طبيعي، بل عدم حدوثه مؤشر خطـر علـى السعادة الزوجية ونجاحها، فكل زوجين لا يتفقا في بعض الـنقاط وهذا أمر مسلم به، ومن إحدى مفاتيح العلاقة الناجحة هو معرفة كيفية التعامل مع الصراع وأوجه عدم الاتفاق.

أساليب حل النزاع



من الطرق التي تساعد على حل الخلافات في الحياة الزوجية:

- **التجنب:** ويقوم هذا الأسلوب على أساس الانسحاب من النزاع بهدف الحفـاظ علـى الـتجانس والهدوء النسبي للاختلافات الموجودة في

البــيت ومـــن الأمثلة التطبيقية لهذا الأسلوب، تجنب الزوج للتركيز علـــى نـــسيان الزوجة الاستئذان منه قبل الخروج لزيارة أهلها، أو تجـــنب الـــزوجة للوقوف إلى جانب أهل الزوج في لوم الزوج عند تقصيره بشئ تجاههم.

- **التـــنازل:** ووفق هذا الأسلوب يسعى الشريك المبادر لحل النزاع عن طـــريق تحقـــيق الحد الأقصى لمصالح واهتمامات للشريك الآخر، والحـــد الأدنى لمصالحه واهتماماته هو، كأن يتنازل الزوج عن حقه فـــي تناول الغداء الذي لم تعده الزوجة لانشغالها ذات يوم في مقابل عدم إثارة خلاف بينهم.
- **الـــسيطرة:** ويمـــثل هذا الأسلوب لحل النزاع أكبر درجات محاولة تحقـــيق المـــصالح الخاصـــة لشريك صاحب الحق مصحوباً بأدنى درجات الاهتمام بمصالح الطرف الآخر في النزاع، كمطالبة الزوجة بمـــصروف خاص للبيت حتى تتمكن من القيام بواجباتها على أكمل وجه.
- **التـــسوية:** هـــو أســـلوب الآخـــذ والعطـــاء المتبادل بين الأطراف المتـــنازعة ولا ينـــتج عنه من يربح أو من يخسر رغم عدم مثالية الحـــل من وجهة نظر الشريكين، ويستخدم هذا الأسلوب عند إمكانية تقـــسيم الشيء موضوع النزاع بحيث يتخلى أحد الزوجين عن ميزة أو حق في مقابل تخلى الشريك الآخر عن ميزة أو حق مماثل، كأن تقـــول الزوجة:" حسننا .. نذهب اليوم للسهر عند أهلك في مقابل أن نذهب في الغد للسهر عند أهلي".
- **الـــتعاون:** في ظل هذا الأسلوب فإن النزاع بين الزوجين يتحول إلى موقـــف يتطلب التعاون المشترك لحل المشكلات المختلفة، فبدلاً من اســـتخدام الـــسيطرة أو أسلوب التسوية في حل النزاع فإن الزوجين يحـــاولان معـــاً البحث عن المشكلة الحقيقية وإيجاد الحلول المناسبة التي يقبلها كل منهم.

وكمـــا ترون أن لكل أسلوب ظروف خاصة، وموقف معين يناسبها، لـــذا فهـــي تعتمد على أبعاد الصراع وظروفه، هذا الجدول يوضح بعض هذه الظروف والحلول المناسبة لها:

حل النزاع	المواقف المناسب لاستخدام الأسلوب
التجنب	عندما يكون الأمر قليل أهمية ولا ضرر مادي من تجنبه، وعندما يفقد الأمل في تحقيق ما يسعى إليه الطرف المتضرر، وفي حالة تدخل آخرين بمعالجه الصراع بشكل أفضل.
التنازل	عندما تكتشف انك علي خطأ، وعندما يتفوق عليك الآخرون. وعند الرغبة في استعاده القدرة علي الرؤية في إطار اشمل وأبعاد أوسع.
السيطرة	عندما يحتاج الأمر إلى الحسم وسرعة البت مثل الحالات الطارئة. والمسائل الهامة حيث يتطلب الأمر إجراءات غير مفضله لدى الطرف الآخر، وفي المسائل الحيوية التي في صالح الأسرة والبيت، وعندما تدرك انك على صواب.
التسوية	عندما تكون المشكلة هامة إلا أنها لا تستحق الجهد المبذول باستخدام أساليب متشددة، وعندما يكون الشريكين ملتزمين بصالح الاسرة والوصول لحلول عاجلة والوقت المتاح ضيق.
التعاون	إيجاد حل متكامل عندما يتضح أن مصالح البيت والاسرة هامة للحد الذي يوجب التنازل والتوفيق، وعندما يكون هدفك الأساسي هو زرع قيمة وعبرة من الموقف، والتعود على الرأي جماعي حول المصالح المشتركة للاسرة.

المجاملة والإطراء، لن تخسر شيئاً إذا قلت شيئاً حسناً، ابحث عن مواقف تستحق الإطراء والتقدير والمجاملة ولا تبخس على شريك حياتك بالكلمات الطيبة المحفزة والمشجعة، بل ابحث فى الأشياء التي لم تعقب

علـــيها مـــن قـــبل، إن كنت تعي أو لا تعي يجب أن تتيقن أن المجاملة مطلـــوبة في الحياة الزوجية، بل ومن الهام جداً أن تكون المجاملة صادقة ومخلصة، وعندما لا تكون كذلك فإن كلماتك التي تعلق بها سوف تتحول إلـــى تملـــق وكـــذب ومدح غير صادق والتي تكون فيها مزايدة يتلقاها الطرف الآخر بسلبية.

شـــجع علـــى الإنجاز، إن التشجيع على إنجاز العديد من الأشياء وإن كانـــت تبدو صعبة التحقق، وتزيد ثقة الطرف الآخر بنفسه، وتقوى رابطة الـــصداقة بين الشريكين، و تزيد من الإحساس بقيمة الذات، فهي لا تكلف شـــيئاً ومن الممكن أن تقدم في أشكال رقيقة وكثيرة كالكلمات العذبة والقبل واللمسات الحنونة أو ربما بالتصفيق، كما أن المجاملة والإطراء يشعر كل واحـــد مـــن الزوجين بأنه خاص وذو قيمة عظيمة لدى الآخر، الإحساس بتقدير الطرف الآخر هام وليس فقط الشعور بالجاذبية الجنسية تجاهه.

"قـــوة المجاملة أو بعضاً من الكلمات اللطيفة الجذابة من الممكن أن يكـــون لهـــا تأثيـــر إيجابـــى وفعال بدرجة كبيرة ارجع بذاكرتك إلى كل الأشياء التى اعتدت أن تقولها لمحبوبتك" ريتشارد كارلسون.

إحتياجات لابد منها

رغـــم شـــعور كل منا بالعظمة الداخلية، إلا أننا خلقنا نحتاج بعضنا البعض، لنا في الآخرين إحتياجات لا غنى عنها سواء رضينا أو أبينا.

توقـــع كل شريك فى الحياة الزوجية بأن الشريك الآخر سيفي بكافة الاحتياجات هو توقع عادل، لكنه على الجانب الآخر غير منطقي، إذ لابد وأن يأخـــذ الشخص على عاتقه مسئولية الوفاء باحتياجاته على المستوى الذاتي.

إذا كـــنت تـــبحث عـــن شريك يجعلك تشعر باحترامك تجاه نفسك، يجعلـــك تشعر بالسعادة، ينقذك من الحياة الرتيبة وغير السعيدة، إذا كنت تبحث عن شخص يشعرك بأن شيء لا ينقصك فأنت ما زلت بحاجة لأن تبذل مجهود من جانبك، لأنه لا يوجد شخص يقوم بتلبية الاحتياجات مثل الـــذات التـــي تـــسعى بكل ما فى وسعها للوفاء بها، وأن يتحمل شخص

مـــسئولية الـــوفاء بهذه الاحتياجات معناه التخطيط لفشل النفس وفشل أى علاقة.

علـــى الزوج أو الزوجة أن يقدما القدر الكامل من هذه الاحتياجات، إنها منابع الحياة الزوجية السليمة، بل هي احتياجات شعورية أساسية:

١- الحاجة إلى الحب.
٢- الحاجة إلى الانتماء، ووجود أهداف لحياة التي يعيشها الفرد.
٣- الحاجة على تحقيق الذات وتحقيق صورة إيجابية عن ذاته.
٤- الحاجة على الاستقلالية.
٥- الحاجة إلى الأمان.

الأمـــان يتحقق عندما يحب الإنسان ويجد من يحبه وعندما يكون له أهـــداف فـــى الحـــياة .. عندما يشعر بالإيجابية تجاه نفسه وعندما يشعر بالاستقلالية.

لماذا تفشل العلاقة الزوجية؟

تفاهات لا وجود لها

- الحب فقط قبل الزواج.
- حرية الشخص تنتهى بزواجه.
- الأزواج تتوافر لديهم القدرة على قراءة أفكار بعضهم البعض.
- الرجال تحب وتحتاج الجنس أكثر من النساء.
- إذا كـــان هـــناك حب حقيقى بين الطرفين، فلا وجود للمشاكل على الإطلاق.
- الزواج يكمل ما ينقص الشخص.
- المال يحل كافة المشاكل الزوجية.
- الزواج فقط يجعل الإنسان سعيداً.
- الرومانسية تنتهى بالزواج.
- الأطفال تساعد على تماسك أفراد العائلة.
- تاريخ عائلة الفرد لا يؤثر على زواجه.
- الجدل يدمر الحياة الزوجية.

- هو وهى سيتغير وستتغير بعد الزواج.
- يقل ممارسة الجنس كلما تقدم العمر بالزوجين.
- يوجد شخص واحد فى هذا العالم لكل واحد منا.
- الشخصان المتزوجان لابد وأن يفعلا كل شيء سوياً.

الحميمة

إن المــشاركة في المشاعر والعواطف وليس فقط الأفكار والآراء، أمـــر في غاية الأهمية بين الزوجين، لذا فإن الشعور بالحميمية ليس فقط احتـــياج جنـــسي وإنما احتياج عاطفي بالمثل، والسؤال يطرح نفسه كيف يتولد هذا الشعور بالاقتراب؟ لقد أشرنا سابقاً أن الزواج يمتد إلى أبعد من مجرد السعادة فى ممارسة الحياة الجنسية، ويكن النجاح أيضاً فى مشاركة الطـــرف الآخـــر فى أحاسيسه وأفكاره ومشاعره وآرائه أي أنها شركة متكاملة.

هناك مقولة شائعة :

"لا يُولد الإنسان بالحب وإنما يصنعه"

إن نجـــاح الـــشريكين فـــى علاقـــتهم يعـــتمد على التحدث المستمر، فالاتـــصال الدائم هو أفضل الطرق لإحراز زواج ناجح، والحديث هام لكل المتزوجين حديثي الزواج أو ممن مر عليهم فترة فى حياتهم الزوجية، عدم التزام الصمت أو الكتمان إذا شعر أحد الطرفين بوجود مشكلة ما، وإخباره بـــرغبته فى التحدث معه بدون توجيه اللوم، بل التحدث مع الطرف الآخر عـــن الـــرغبات والاهتمامات والمخاوف، وأن تكون الصراحة هى النمط السائد على هذا الحديث وعدم الحرج فى نقل الرغبات.

الـــثقافة الجنـــسية مطلـــب تمامـــاً كما هي شهاداتك العلمية مطلب للالـــتحاق بوظـــيفة جديـــدة، إن غيبوبة الثقافة الجنسية يعود على الحياة الـــزوجية بمشاكل كثيرة سواء من جانب الرجل أو من جانب المرأة، لا أريد أن أفصل أكثر فالموسوعات الثقافية الجنسية كثيرة والمواقع التثقيفية للمتزوجين أيضاً قد تفيد في سد هذه الثغرة.

مـــا يهمني هنا أن تعرف أن الأنماط الجنسية قد تفيد في هذه العلاقة الحميمة وهي:

أ – **نمـــط وجداني:** وهو يمثل اتحاد العقل والجسم والروح حيث يعكس التقديـــر العمـــيق لكون الطرفين سوياً، ويمكن خلق مثل هذا النمط بتذكر الأوقات واللحظات السعيدة فى حياتهما.

ب– **نمـــط المـــرح:** هذا النمط يتحقق عند الضحك فى الفراش، ووجود روح من الدعابة والمرح أثناء ممارسة الاتصال الجنسي.

ج– **نمـــط العـــلاج:** وهذا نمط استشفائي (علاجي) حيث يتم التحدث عن المشاكل التي يتعرض لها الشريكين فى الحياة الزوجية والعمل على حلها، والتأكد من حلها بالفعل.

د– **نمـــط شـــهواني:** والذي ينطوي على النظرات الإغرائية من جانب الطرفين.

هـ– **نمـــط الملاطفـــة:** وهـــو الـــنمط الذي يتصف بالرومانسية، ويتسم باللمسات الحانية.

و– **نمـــط الفانتازيا:** وهو نمط يتطلب تعاون بين كلا الطرفين من حيث الإقدام والجرأة على ممارسة أوضاع جنسية متجددة أو أية أفكار قد تـــدور عن الجنس فى ذهن أحد الطرفين، فالجنس هدية عظيمة لابد مـــن الاستمتاع بها وتغذيتها على الدوام، وهي متطلب فطري لدوام استمرار بقاء النسل والبشرية حتى قيام الساعة.

فخ الشؤون المالية

الـــصراحة فـــي التحدث عن الأحوال المالية بين الشريكين المقبلين علـــى الحياة الزوجية مقلب آمن بينهما، ولابد وأن يتسم ولا يكون هناك إخفـــاء للحقائـــق المالية سواء من الأصول أو الديون لأنه من المحبط أن يكون هناك شخص يدفع وآخر يوفر نقوده.

ينبغـــي أن يتم معرفة واتفاق الطرفين على عادات الإنفاق والتوفير الخاصـــة بكل شخص، وإذا وُجد الاختلاف لابد من عمل الطرفين سوياً حتى الوصول إلى نقطة التقاء، وكلما كان الفهم لأسباب الإنفاق أو التوفير كلما كانت عملية الاتصال أكثر فعالية.

يجـب أن يعرف كل طرف ماذا يشعر به الآخر تجاه النقود، وهذا يخـتلف تمـام الاختلاف عن عادات الإنفاق والتوفير، على كل حال لقد فـصلت في مفهوم الاتزان المالي في الفصل الأخير من هذا الكتاب، لأنه مـن الواجب على كل إنسان أن ينمي سيكلوجية الثراء في رأسه ويتثقف علمياً عن كيفية التعامل مع المال.

مـن الـضروريات في التعامل المالي بين الزوجين هي المصارحة والـتحدث عـن الذمـة المالية لكل شخص ووضع الخطط بشأن الإنفاق والتوفيـر كـزوجين وليس كشخصين منفصلين وأن يكون ذلك فى إطار تحديـد زمنـي وكمي للمبالغ. لابد من وضع الأهداف الصغيرة بدلاً من الأهداف الكبيرة غير المحددة، وعن خطوات برنامج تحديد الأهداف:

١- **الـبدء بميزانية شهرية:** وهى أهم الخطوات على الإطلاق لتحقيق الـنجاح المالـي، يوجد الكثير من الأشخاص التي تكون نقود كثيرة لكـنها تضيع بسبب عدم الإدارة الجيدة لها. لابد من وضع ميزانية فهـذا يـساعد على عدم الإنفاق طالما وصلت إلى الحد المسموح به شهرياً.

٢- **الـتخلص مـن أيـة ديون:** التخلص من الديون وفوائدها هو المفتاح الآخـر للسيطرة على حجم الإنفاق لدى الشخص، وسيكون الإحساس حينها لا مثيل له عندما يشعر الفرد بأنه خالي من الديون وباستطاعته القـيام بمـا يريد فعله، بالإضافة إلى الاستمتاع بالعائد الذي يأتى من البدء فى توفير النقود.

٣- **توفير النقود:** تقاس عملية التوفير بنسبة ١٠% على الأقل من قيمة الدخل شهرياً. هذه الأموال البسيطة ستتراكم بمرور الوقت .. ويأتي التوفير من التضحية على سبيل بعشاء فى مطعم فاخر، لكن التوفير لا يـتم فى معظم الأحوال إلا إذا كان هناك هدف ما يسعى الشخص لتحقيقه.

٤- **تعلم روح الاستثمار:** ليس الهدف هو توفير النقود، وإنما العمل على اسـتثمارها وزيـادة حجـم ما يقتنيه الشخص منها، وبما أن هناك مخاطـر قد تحيط بعمليات استثمارات النقود فلابد من التأكد من أن

الشخص مستعد فهناك من ينجح بمجهوده الذاتي فى عمليات الاستثمار وهناك من يحتاج إلى استشارات.

٥- **مناقشة النتائج:** فى البداية وفى الأشهر القليلة الأولى، فى نهاية كل ليلة وقبل الخلود للنوم يقوم الطرفين بمناقشة ما تم إنفاقه من خلال قائمة بالمصرفات الخاصة بالاحتياجات الأساسية: الإيجار، المرافق، الطعام، الملبس .. ثم تليها قائمة الاحتياجات الشخصية لرؤية ما إذا تم الالتزام بالميزانية الموضوعة وبمرور الوقت وبعد اكتساب الخبرة تكون المناقشة مرة كل أسبوعين وهكذا.

المساواة فى الحقوق وليس الواجبات

من الشائع أن الرجل هو الذي يأخذ القرار لكن إذا كانت هناك قرارات تتسم بالمشاركة سيكون الزواج أسعد، المساواة عنصراً هاماً فى إنجاح الزواج (المساواة فى الحقوق وليس الواجبات) وقد تشعر بهذه السعادة على المدى القصير، أما الرجل سيشعر بنتائجها على المدى الطويل.

لن أعتبر أنه من الضرر فى شيء إذا أحب كل طرف ذاته، لكن أن يكون حب الذات بعيداً عن الأنانية فى كافة تفاصيل الحياة وليس فى أخذ القرارات فقط، الأزواج والزوجات يفكرون ويتحدثون ويفعلون بطرق مختلفة عن بعضهم البعض، الرجل فى معظم الأحيان لا يقدم العون والدعم العاطفي للزوجة، و أكثر تعبيراً عن مشاعرها وتحتاج إلى سماع القول من "التعليقات الإيجابية".

الكلمات الجميلة والأحاسيس الدافئة لها تأثير كبير في استمرار الزواج المثالي،أكدت الدراسات أن اللغة تؤثر على نسبة الكورتيزول (وهو هرمون مرتبط بالضغط العصبي وكلما زاد الضغط العصبي كلما زادت نسبة الكورتيزول في الدم) بين الأزواج حديثي الزواج.

تكون أكثر حساسية للكلمات السلبية. في الواقع، السيدات اللآتي ترتفع نسبة الكورتيزول لديهن أكثر تعرضًا للطلاق بعد مرور عشر سنوات من الزواج.

تتعــرض الــسيدات بنسبة أكثر لإرتفاع نسبة الكورتيزول في الدم، لذلك فهن مقياس جيد للعلاقات الزوجية.

تأكد بعض الدراسات أن للسيدات رد فعل جسماني أقوى من الرجال بالنــسبة للخلافات الزوجية، يحدث هذا عندما تستعيد الزوجة أو السيدة أحداث أو خلافات زوجية مؤلمة بالنسبة لها.

أخبرتك من قبل

يكثر الرجال ترديد عبارة "أخبرتك بأنني أحبك منذ ٢٠ عاماً مضت، وإذا تغيــر شــيء فــسوف أخبرك به". فتفتقد دائماً تعبير الرجل لها عن الحــب والتقديــر، سيدتي، الرجل في الغالب يفضل الإعراب عن الحب والتقديــر مــن خلال الأفعال وليس الأقول من قضاء وقتاً مع زوجاتهم ومــساعدتهم فى الأعباء المنزلية أو إسعادهم بطرق أخرى مختلفة،لذا لا تصري جداً عليه للتعبير الشفهي بكلمات الحب.

أنت بجانبها مُهدأ روحي

الزوجة هنا تكون فى احتياج لزوجها بأن يكون قريب منها من أجل الــدعم الروحــي والمعنوي، فهي تقصد من وجود الرجل بجانبها أن له تأثيــر المهــدأ الذي يساعدها على تحمل الضغوط عندما تكون مكبلة بها فهــي تستنجد به من أجل إنقاذها لأنه حمايتها، أو لأنها قد تشعر بالعبء الكبير من الدور الجديد الذي انضم إليها من كونها أم، أو لسبب آخر هو أنهــا لا تثق فى حب زوجها لها وبذلك تحاول التأكد منه، الحل هنا يكون للــزوج بــألا يكون غاضباً منها على الدوام وإنما مساعداً لزوجته حتى تتغلب على هذه المشكلة مع تعويد النفس على قوة الاحتمال والتحمل.

الزواج السعيد فى إيجاز

- الارتباط الحميمى بين كلا الطرفين: بالتقارب الفعلى والانصهار في روح واحــدة لكــن مع الاحتفاظ بحدود بسيطة تحمى استقلالية كل طرف.

- الحفاظ علي خصوصية هذه العلاقة: بعد دخول عنصر الأطفال، ولتحقــيق هذه الخصوصية ينبغى تحقيق التوازن بين دور الأبوة وتدخل الأبناء في الحياة الزوجية فلا ينصب الاهتمام عليهم فقط.
- التعامل مع الاختلاف في الشخصيات بشئ من الحكمة: وهذه الحكمة تترجم في شكل تقبل غضب ووجهة نظر الطرف الآخر.
- الــتواكل: والتواكل هنا بمعناه الإيجابى فهذه العلاقة لكى تنجح لابد وأن تــنطوى علــي إحساس كل طرف بالراحة من الطرف الآخر والتشجيع المستمر، وأنه يمكنه الاعتماد عليه كلية.
- الــشعور بالاستقلال: يحتاج كل فرد منا أن يشعر بحريته ويستمتع بقــدر جيد من هذه الحرية. لذلك يجب أن تعطي شريكك في الحياة هــذا القدر من الحرية ومساندته لتحقيق أهدافه وطموحاته في الحياة واحترام احتياجه إلي الشعور بالخصوصية في بعض الأوقات.
- التحكم: إدراك أن مفهوم العلاقة هي مشاركة بين شخصين متساوين فــي الحقــوق، بدلاً من محاولة الإصرار علي بناء علاقة لمحاولة الــتحكم وفــرض السيطرة أو محاولة تتغير شخصية الطرف الآخر للاعتقاد بأنها سوف تتناسب أكثر مع شخصيتك.
- الالتــزام: بقــاء العلاقــة بين الطرفين في مستوي عالٍ من التفاهم والمحاولــة بإصــرار على ذلك من أجل بقاء العلاقة ناجحة. إسمح لنفسك بقبول تأثير الطرف الآخر عليك، إذا شعرت أنه سوف يكون تأثير إيجابي.
- الاتصال: الاستمتاع بقضاء وقت كافٍ مع شريكك. تعلم كيف تدرك وتــشعر بمشاعره وأحاسيسه. كن علّي استعداد للتكيف معه وتغيير الجوانب السلبية في شخصيتك مثلما يحاول الطرف الآخر.
- الشعور بالمسؤولية: يجب القيام بمناقشة المسؤوليات المشتركة بينكم لبناء مشاركة حقيقية والمبادرة بتقديم الجانب الخاص بك أولاً.
- الحوار: بناء الحوار مع الطرف الآخر من أهم سمات نجاح العلاقة. إستخدم ألفاظ جذابة ورقيقة في التعامل مع الطرف الآخر، صف له مــشاعرك وطمــوحك وأحاسيسك واحتياجك لمشاركته لك في هذه

الأحـــلام وتـــشجيعه للقيام بنفس الشيء معك. البحث عن المواضيع ذات الاهتمام المشترك بينكم.

- الاتفـــاق: يجب مناقشة الأشياء الهامة في حياتك مع الطرف الآخر قـــبل اتخـــاذ قـــرارات بشأنها، وكن مستعد لتقديم بعض التنازلات للطرف الأخر وتقبل فكرة قابلية عدم الاتفاق علي بعض الأشياء.
- الــسيطرة علـــي الخلافات: تعلم كيف تتفهم وتتعامل مع إمكانية حدوث خـــلاف بيـــنك وبـــين الطرف الآخر وذلك لمنع تحول الاختلاف في وجهات النظر إلي شجار. بينكم، وفي هذه الحالة، قم بتغيير الموضوع، التراجع، إدخال روح الدعابة في الحوار وأخذ فرصة للهدوء.
- الجاذبـــية: ساعد شريكك في الشعور بأهميته في حياتك، ثقته بنفسه وبشكله العام وكيف تراه جميلاً في نظرك. إستخدم كلمات تعبر بها عن إعجابك بمظهره وشكله ومدي جاذبيته بالنسبة لك.
- العاطفـــة: إظهر عاطفتك وشعورك تجاه شريكك، وذلك ببقائك منتبه معـــه، ومـــراعٍ ومتفهم لمشاعره.. يحب أن يظهر هذا الاهتمام من خـــلال المـــشاعر، العاطفـــة والإحـــساس وليس عن طريق الكلام والعبارات فقط.
- الرومانـــسية: يجـــب أن يـــشعر شريكك دائماً بحبك له عن طريق الإحـــساس والكـــلام معـــاَ، قـــل له أنك تحبه. تذكروا واحتفلوا معاَ بالمناسبات الجميلة والخاصة بينكم مثل أعياد الميلاد والزواج.
- الجـــنس: العلاقة الجنسية بين الشريكين من الأشياء الهامة في الحياة لـــذلك يجـــب الاهتمام بها ومناقشة الاحتياجات الجنسية لكل طرف منكم، الأشياء التي يفضلها، متطلباته واحتياجاته،لا تخجلوا من طلب المساعدة في أي مشكلة جنسية يمكن أن تواجهكم.

خصائص التواصل الأسري الصحيح

١- التواصل الواضح والمفتوح.
٢- يتحدث أفرادها مع –وليس إلى– بعضهم البعض بشكل مستمر.
٣- تـــنخفض فيها معدل أسلوب الاتصال الذي يعتمد على المحاضرات وتوجيه النصح.

٤- أفـــرادها يـــستمعون لبعضهم البعض ويحاولون الوصول إلى تفاهم واتفاق مرضي.
٥- قيادة الأسرة فن مشترك و واضح ومباشر.
٦- التواصل مصدر للدعم والتشجيع وبناء الثقة وتعزيز أو تقدير الذات والاستقلالية لأفرادها.

خصائص التواصل الأسري الغير صحيح

١- أسلوب التواصل أو الاتصال غير واضح وغير مستمر.
٢- لكـــل فـــرد في الأسرة أجندة (مخفية) خاصة به تستهدف الحصول على القوة والسلطة وإشباع الحاجات.
٣- اســـتقلالية أفراد الأسرة غير متوازنة بعض الأفراد يعتمدون بشكل مفرط على الآخرين.
٤- يشعر أفرادها بالغربة عن بعضهم البعض.
٥- يظهـــر أفراد الأسرة درجة منخفضة من التعاطف والثقة في بعضهم البعض.

يجب أن تعلم

والـــسعادة الزوجية ليست شيئاً بعيد المنال، لكن البعض يبحث عنها بعـــيداً بينما هي بين يديه فبالإمكان تحقيقها لو عرفنا من أين تأتي معظم الخلافـــات الـــزوجية؟ وكـــيف نتعامل معها؟ وما يجب أن يحرص عليه الزوجان حتي تتحقق سعادتهما؟!

حـــريتك صار يشاركك فيها شريك حياتك الآخر طالما أخترت هذه المشاركة، وإلاّ أصبح زواجكما مهدداً بالإنفصال.

كمـــا يبقـــى على الزوجين معاً أن يحافظا على ما بينهما من ترابط مهمـــا عرض عليهما من أمور، ليس بالتنازلات ولا بالتضحيات، فالحياة الـــزوجية لا ينبغي أن تعرف مثل هذة الكلمات التي تحمل معني الحسرة وإنما بالتآلف المحبب بين الزوجين والتراضي بينهما.

أتقوا توافه الأمور

هي من أعظم أمور الزوجية، ولا أبالغ إذا قلت: أن كثيراً من خلافات الأزواجٍ تتـــشأ بـــسبب بعض الأمور التافهة التي يغفل عنها أحد الزوجين، فمـــثلاً قد تنشأ الخلافات بسبب أن الزوج فاته أكثر من مرة أن يطفئ نور الحجرة بعد مغادرته لها، أو أن تنقل الزوجة أوراقه من القميص القديم الى الجديد، وهي أمور تافهة، لكنها كشرارة النار.

فالـــتوافق علـــى مثل هذه الأمور البسيطة بالمرونة واللطف وتغيير العادة شيئ أساسي للتوافق فيما بعد على ما هو أعظم من أمور الحياة.

الاحترام المتبادل بين الزوجين أحد أسرار السعادة الزوجية، فليس معنـــى انكمـــا زوجـــان أنّ من حق أحدكما أن يفتح رسالة من رسائل الآخـــر، أو أن يفاجأه في حجرته دون استئذان، أو أن يتدخل في عمله بـــشكل غير لائق، أو أن من حق الزوج أو الزوجة الغياب عن المنزل كمـــا يـــشاء دون علم الزوجة فلابد أن يحترم كل من الزوجين مشاعر الآخر وتفكيره وآراءه.

لا تدخل طاقة غريبة بينكما

حـــل الخلافات الزوجية في ايطار خاص بعيد عن الآخرين حتى لو كانـــوا أهل الزوجين، وسواء من الأقارب أو الأصدقاء، حتى يعتادا على ذلـــك فتنتهـــي خلافاتهما بشكل أسرع، وحذار من مناقشة الخلافات أو المـــشاجرة أمـــام الأولاد حتى لاتهتز صورة الأبوين أمامهم، وربما يفقد أحـــدهما إحتـــرامه أمام الأبناء بعد ذلك، من ناحية أخرى قد تتسرب مثل هذه المشاهد المؤسفة في عقولهم الباطنه فتظهر آثارها النفسية السيئة في حياتهم فيما بعد.

احترام السُلطات قانون أسري

الـــزواج مـــشاركة واتفـــاق، ولكـــل من الشركين سلطته في إدارة مايخـــتص بـــه، فالزوج يختص بالشؤون المالية، والزوجة بإدارة شؤون البـــيت الداخلية، فمن واجب الزوجين ألا يتعدا أحد منهم الآخر، فلا يحق للـــزوج تغيـــر ديكـــور البـــيت دون علم زوجته، ولا يصح أن تتصرف

الـــزوجه فـــي مصروف المنزل على هواها، وليس يعنى تحمل أحدهما مسؤلية ما (استفرد) كل من الطرفين بسلطته تماماً، وإنما يجب أن تكون الحياة بينهما قائمة على تبادل الرأي والمشورة والإقناع برأي الآخر دون عناد أو غضب.

المنزل أهم من أي صداقة

إقامـــة الصداقات في إطار الشريعة الإسلامية شيء ضروري لكلا الـــزوجين فلا يصح أن تقتصر علاقتهما على محيط الأسرة طول العمر دون التزاور مع الأقارب والجيران، فالتزاور طالما كان في حدود الشرع الحنيف، الذي ينهي عن الإختلاط والخلاعة، ويأمر بالعفة والطهارة، فيه مـــن المصالح الكثير، لكن ذلك قد يشكل خطراً على الحياة الزوجية حين تكون هذه الصداقة سبباً في خلاف الزوجين لعدم ارتياح أحدهما لأصدقاء الآخـــر، ربما لانه يعطله عمّا هو أهم، أو يُكْسبه عادات سيئه أو ما إلى ذلك، فمن والواجب تجنٌب مثل هذه الصداقات لأجل راحة الطرف الآخر فالصداقة لاتساوي شيئاً إذا كانت سببا في توتر الحياة بين الزوجين.

55 نصيحة من المجربين والخبراء وعلماء النفس لحياة أسرية سعيدة

١- تذكر أن الغياب القصير عن الزوجة قد يقوي الرابطة الزوجية، لكن الغياب الطويل قد يكون معول هدم لها.
٢- عليك أن تفهم طبيعة المرأة حتى يمكنك فهم ووعي التعامل الصحيح معها من غير تطرف ولا غلو.
٣- لا تدع أي خلاف بينكما يستمر إلى اليوم التالي.
٤- تجنب الحديث عن التجارب السابقة أو عن الماضي المرتبط بامرأة أخرى، سواء كانت خطيبة أو زوجة سابقة.
٥- ابتعد عن المثالية، وعش حياتك بطريقة طبيعية، ولا تتوقع المعجزات.
٦- أعرب لزوجتك عن حبك كلما سنحت لك الفرصة.
٧- حـــارب فـــي نفسك الاستسلام للهم والقلق، وكن دائماً بشوش طلق الوجه متفائلاً.
٨- إياك والنقد اللاذع، أو المستمر مع كل صغيرة وكبيرة.

٩- حاول دائماً حصر النزاع في دائرة ضيقة، ولا تجعلها تتسع، وسيطر أنت على المشكلة قبل أن تفلت من يدك.
١٠- الغيرة والشك والشبهات أعداء، فتعامل مع الوقائع ولا تتعامل مع الظنون والأوهام.
١١- اغرس في شريك حياتك الثقة في نفسه وفيك، وثق أنت فيه، وابعث فيه الرضى عن النفس.
١٢- لا يكفي أن تتزوج شخصاً مناسباً حتى تكون سعيداً في زواجك، ولكن يجب أن تكون أنت أيضاً الشخص المناسب.
١٣- النظافة عنوان الإيمان ودليل الحب.
١٤- تنازل بعض الشيء عن أشياء تعتبرها جزء من شخصيتك، حتى يتسنى لك التمتع بما تحب من صفات شريكك في الحياة.
١٥- اهتم بشريك حياتك كما تهتم بنفسك، وأحب له ما تحب لنفسك.
١٦- الأخذ والعطاء، تعود كل منهما على التفاهم، ولا تكن أنانياً تريد أن تأخذ أكثر مما تعطي، أو تأخذ كل شيء ولا تعطي شيئاً.
١٧- الرجل يريد من المرأة أن تكون زوجة مثالية تحسن التصرف في كل شيء، وتمده بالحب والرعاية والحنان، والمرأة تريد من زوجها أن يكون الشخصية القوية التي يمكن الاعتماد عليها، والذي يقدر على سد احتياجاتها، وأن توقن بأنها آخر امرأة في حياته.
١٨- لا تسارع باتهام شريكك في الحياة عند كل مصيبة، بل لننظر إلى الموضوع نظرة منصفة ولا تسبق الأحداث.
١٩- عش يومك ولا تفكر بهموم الغد الذي لم يحن بعد، وتصرف في حدود إمكانياتك.
٢٠- عليك أن تفهم قدسية الرابطة الزوجية وأنها ميثاق غليظ، ففكر ألف مرة قبل أن تتخذ خطوة بعدها لا ينفع الندم.
٢١- لا تعتمد على الحب فقط، وإن كان الحب مهماً وضرورياً في الحياة الزوجية.
٢٢- اعط القدوة من نفسك لشريكك في الحياة، ودع أفعالك تتحدث وتتبئ عن شخصيتك.

٢٣- لا تدع الفرصة لأقاربك وجيرانك في التدخل بينكما، واحرص على حل مشاكلكم بنفسك قدر الاستطاعة.

٢٤- لا تعجل بتصحيح ما تراه خطأ من شريكك في الحياة، فهناك عادات لن تتغير إلا بعد زمن بعيد، ولا تضخم الصغائر.

٢٥- تقبل تبعات الزواج ومسؤولياته بنفس راضية وقلب مطمئن.

٢٦- تجنب قدر المستطاع أسباب الخلاف بينكما، وابتعد عن إحراج شريكك في الحياة.

٢٧- اعمل مع زوجك على القيام بأعمال مشتركة، فسوف تمثل لكما ذكريات سعيدة فيما بعد، وتقرب أكثر بينكما.

٢٨- أتح لزوجك الفرصة بكل حرية للتعبير عن نفسه والعمل على تنمية مواهبه، ولا تسخر من قدراته.

٢٩- الحقوق المالية لابد أن تحترم، ولا يتم التساهل فيها، فهي من أكبر أسباب الخلاف.

٣٠- لا تشرك زوجك في أحزانك، وحاول جاهداً أن تتغلب عليها وحدك، ولكن لا تنساه في أفراحك.

٣١- احذري أيتها الزوجة صديقاتك اللاتي يتدخلن في حياتك الخاصة، وهن يلبسن ثوب النصح والإرشاد.

٣٢- أشعري زوجك أيتها الزوجة بأنه الشخص المثالي الذي كنت تودين الارتباط به، وأنك فخورة به وبشخصيته.

٣٣- تذكر حسنات زوجك عند نشوب أي خلاف بينكما، ولا تجعل مساوئه تسيطر على عقلك فتنسيك حسناته ومزاياه.

٣٤- اسأل نفسك هذه الأسئلة، حتى تدرك مزايا شريكك في الحياة وتتغلب على مشاكلك بنجاح:

- ما الذي يعجب كل منكما في الآخر؟!
- ما الخبرات السعيدة التي مرت بكما؟!
- ما النشاط المشترك السار الذي تستمتعان به حقاً؟!
- ماذا يفعل كل منكما ليظهر اهتمامه بالطرف الآخر؟!
- ماذا تنتظر من شريكك لتشعر أنه يحبك ويقدرك؟!
- ما أحلامكما المشتركة للمستقبل؟!

٣٥-فـي الخلافات الزوجية احذري أيتها الزوجة استخدام الألفاظ الجارحة حتى لا تخسري زوجك.

٣٦-تهادوا،تحابوا، ليكن ذلك شعار الحياة الزوجية عند كل مناسبة سارة وسعيدة.

٣٧-الـزوجة الذكـية هي التي تختار الوقت المناسب لطلباتها وطلبات الأولاد وتخـتار الوقت المناسب أيضاً لإبداء ما تريد من ملاحظات على سلوك الزوج، أحياناً يكون الوقت المناسب الذي تختارينه ليس هو الوقت المناسب حقاً.

٣٨-كرامتـي.. كبريائـي.. كلمات للشيطان ينفث بها في قلب الزوجين عـند نشوب الخلاف ويحاول بهما جاهداً أن يبرر لكل منهما الخطأ والبعد عن التصالح، فهل يصح هذا بين الزوجين؟

٣٩- لا تلغي وجود زوجك، ولا تلغي وجود زوجتك، فالشورى مهمة في الحـياة الـزوجية، ولابد أن يشعر كل واحد بأنه مشارك في الحياة الزوجية وأنه غير مهمل.

٤٠- لا تهـرب، ولا تهربي من المنزل عند نشوب المشكلات، فالهروب لـيس وسـيلة للعـلاج، ولامانـع من الهدوء قليلاً ثم العودة لحل الخلافات.

٤١- لا تضايقي زوجك بكثرة أسئلتك فيما لا يخصك، أو تحاولي التطلع علـى أسـرار لا يـريد كـشفها لك، عندئذ سيترك الزوج المنزل ويمضي إلى مكان آخر يستريح فيه.

٤٢- لا تبـتعدي عـن زوجك وتجعلي لنفسك قوقعة تجلسي فيها وحدك، ولكن شاركيه بقدر الحاجة، وكذلك أنت أيها الزوج.

٤٣- إذا كـنت امـرأة عاملـة فتذكري أن بيتك هو مسؤوليتك الأولى، فحاولي التكيف مع ظروف العمل وواجبات البيت.

٤٤- لا تتجهمـي إذا حـضر أهـل زوجك إلى البيت، ولكن كوني مثال للتـرحاب وحـسن الضيافة والكرم، واعلمي أن زوجك يشعر بك عندها ويتعرف على انطباعاتك.

٤٥- أكرمـي حماتك وناديها بأحب الأسماء إليها حسب عادة العائلة، ولا تحاولي الاختلاف معها، واذكري ابنها بالخير أمامها.

٤٦- الجـار ثـم الجـار، فقد وصى به رسول الله صلى الله عليه وسلم، فالإحسان إليه وعونه على الطاعة ومشاركته في الأفراح والأتراح، مما وصى به ديننا الحنيف.

٤٧- الاخـتلاف الدائم في الرأي يؤدي غالباً إلى اختلاف القلوب، فوافقي زوجـك أحياناً حتى وإن كنت غير مقتنعة، واعلمي أن الطاعة في غير معصية الله، وأنها في المعروف.

٤٨- الهدوء الذي يحتاج إليه الزوج في البيت يمكن أن تحصلي عليه عن طـريق شـغل الأولاد فـي نوع من الألعاب الذي يحتاج إلى شحذ الذهن، مثل ألعاب الفك والتركيب.. وغيرها.

٤٩- أبـناؤك نعمة كبرى، فلا تجعليهم نقمة بإهمالك لهم وسوء تربيتهم، والانشغال عنهم بأي شي.

٥٠- اقرئـي عـن مـراحل نمو الطفل، وكيف يمكن التعامل معه حتى تحسني تعامله وتتجنبي ما يمكن أن يؤثر على صحته النفسية، ويقيه من الصراعات النفسية فيما بعد.

٥١- كوني عوناً لزوجك على الطاعة، واطلبي الآخرة كما تطلبي الدنيا.

٥٢- الإسراف مفسد للحياة الزوجية، مضيع لنعمة الله تعالى، والله لايحب المسرفين، فعليك بالقصد لا تشعرين أبداً بالحاجة.

٥٣- سـعادتك الزوجية لا تعني خلو الحياة الزوجية من المشاكل، وإنما تعني قدرتك على حل تلك المشاكل وحصرها، وألا تؤثر في العلاقة بينك وبين زوجك.

٥٤- احـذري الاختلاف مع الزوج أمام الأولاد، أو علو الصوت أمامهم، فهـم يـتعلمون أولاً بالقـدوة والتقليد قبل أي شيء آخر، لأن هذه المشكلات ستحضر في ذهن الطفل وتؤثر عليه فيما بعد.

٥٥- لا تـسمح لأحد بالتدخل في حياتك، ولا تكن أنت سبباً في ذلك فلا تحكي أسرار بيتك لصديق أو قريب.

قيم يومك.. قيمي يومكِ

٥

القيمة الخامسة

القيمة العملية

عبقرية التميز العملي

كيف تحرز تفوقاً عملياً؟

الفصل الخامس
القيمة العملية
عبقرية التميز العملي
(التفوّق العملي)

اصنع علامتك التجارية

إن مــا يميز الاقتصاد الجديد ليس قوة الشركات، إنما قوة الأفــراد فــي تلــك الــشركات، لذا فالإنسان الفرد وليس الــشركات هــو المحور الأساسي للاقتصاد الجديد، ولذلك على كل منا أن يعتبر نفسه من الآن فصاعداً مؤسسة قائمة بذاتها بكل المقاييس، مكوّناً من مجموعة شخصيات في كيان واحــد يعمــل باستمرار على تنمية وتفعيل هذه الشخصيات وكأنه فريق مــتكامل، فلــديك شخصية الأب والموظف والعابد والمتعلم وقائد السيارة والقارئ وربما المدخن و... الخ، يحق لنا أن نسميها بين قوسين (مجلس إدارة الذات).

كــل مــنا مــسئول عن صناعة علامة تجارية مميزة لنفسه في هذا العــالم، فإذا لم تبين أنت هذه العلامة بشكل مميز وناجح فسوف يبنيها لك الآخــرون، هــنا يطرح سؤال مهم، ألا وهو: هل الآخرون يهمهم أمرك وســمعتك ونجاحــك بالقدر الذي يهمك أنت؟ لذا فالأفضل أن تكون أنت صاحب الكلمة الأولى والأخيرة في هذا التنظيم الجديد لحياتك، وسأهمس لــك ســراً يجب أن تقتنع به وإلا فلن تحرك ساكناً، السر هو المغامرة، فالحــياة بدون مغامرة ما هي إلا تكرار لنفسها بملل محبط ومخيف، وإن قلــت لــي بأنك تخاف وتهاب المغامرة، فاعلم بأنك تخاطر بتكرار نفسك حيــنما تعجــز عــن تقديم فكر أو إنجاز جديد، فالمخاطرة هنا هي عدم المخاطــرة لأنك إذا لم تجدد نفسك فستتبدد، وسبيلك إلى ذلك هو الخروج من عاداتك وروتينك اليومي.

عبقرية التدرج

الأرض كـي تُـزرع تحـتاج في البداية إلى تهيئة وتقليب، ثم تُبذر بالـبذور، وتُسقى، ثم تُنقى منها الحشائش، وتمر الشهور والفصول لينمو الزرع بالاهتمام والرعاية ثم يُحصد المحصول في النهاية.

ذكـر الله تعالى الصبر في أكثر من سبعين موقعاً في القرآن لحكمة كبيـرة، يقول الإمام الشافعي عن سورة العصر: لو ما أنزلت سورة من القـرآن علـى الخلـق إلا سورة العصر لكفت، قال تعالى: (والعصر إن الإنـسان لفـى خسر إلا الذين آمنوا وعملوا الصالحات وتواصوا بالحق وتواصوا بالصبر) أي أن الصبر ربع الدين.

وردَ عن الناس أن "كل شيء في أوانه حلو" يدل على أن علينا تحديـد أوقات لأهداف نريد أن نقوم بإنجازها مستقبلاً، إلا أن الحقيقة هي أن الـزمن بيد الله لا بيد البشر ولكن قبل كل ذلك عليك أن تعرف أن الله لا يرسل لك مكافأة يجذبها القدر إليك إلا إذا كنت مستعداً لها، وعندما يأتي القدر يكون أمامك خيارين: إما أن تحسن استغلاله أو تسيء التصرف فلا تـستغله، قـال تعالى في سورة النساء: ((وَآتَيْنَاهُم مُّلْكًا عَظِيمًا فَمِنْهُم مَّنْ آمَنَ بِهِ وَمِنْهُم مَّن صَدَّ عَنْهُ)).

صاحب الحظ هو الشخص المستعد لانتهاز هذه الفرص، وهو أيضاً الـشخص الـصابر المـتفائل، ومن هنا جاءت"على نيَاتكم ترزقون" لن يعطيك الله ما تريد حتى تكون جاهزاً له، فأي موظف صغير إذا تم تعيينه وزيراً على الفور فسيفشل حتماً لأن الاستعداد مفقود والتدرج معدوم.

يقدر الله حدوث ما نريد بوقت معين لقوله تعالى في سورة الشورى: (وَلَـوْ بَسَطَ اللَّهُ الرِّزْقَ لِعِبَادِهِ لَبَغَوْا فِي الأَرْضِ وَلَكِن يُنَزِّلُ بِقَدَرٍ مَّا يَشَاءُ إِنَّهُ بِعِبَادِهِ خَبِيرٌ بَصِيرٌ)، كما يقول الله تعالى في سورة المدثر: ((وَلا تَمْنُن تَـسْتَكْثِرُ وَلِـرَبِّكَ فَاصْـبِرْ)) وهو ما يحدث تماماً مع القوة المتاحة لك، فالخالـق يمنحك القوة والرزق ولكن بتقدير حكيم، ولا يُزيد هذه القوة أو الـسلطة أو الرزق إلا عندما تكون على استعداد لذلك، وإذا أردت المزيد مـن الله فما عليك إلا أن تقلل مقاومتك لذلك بالتغيير من أفكارك السلبية إلى الإيجابية لتكون مستعداً لها إذ أن الأشياء المتآلفة تتجاذب.

الحكمة العظيمة هنا أن الكبير لا يأتي إلا من الصغير، وأن الآمال العظيمة والأهداف الكبيرة يجب أن تأتي بالتدريج، تماماً كمن يريد أن يصعد إلى سطح بيته فهو لن يتمكن من ذلك بخطوة واحدة بل يريد سلماً ليصعده درجة درجة.

عندما نريد أن نشغل سيارة علينا أن نبدأ بحركة صغيرة وهي إدارة المفتاح، الذي بدوره يدير محركاً صغيراً خلف المفتاح، وبدوره يقوم بتدوير محرك السيارة الرئيسي ثم تتحرك السيارة كلها.

قال تعالى: (وَأَعِدُّواْ لَهُم مَّا اسْتَطَعْتُم مِّن قُوَّةٍ) سورة الأنفال ٦٠ ويقول في السورة ذاتها (وَمَا رَمَيْتَ إِذْ رَمَيْتَ وَلَكِنَّ اللّهَ رمى) ١٧.

((المشكلة والحل))

"عندما تلهمك غاية عظيمة أو مشروع خارق فإن كلّ أفكارك ستحطّم قيودها وستجد أن عقلك يتجاوز الحدود، وإدراكك يتوسع في كلّ اتجاه، وستجد نفسك في عالم جديد مدهش وعظيم" من حكم اليوغا لبانتاجالي

خرجت مؤسسة "هاريس إنتر أكتف" بنتائج مبهرة هزّت العالم عندما توصلت من خلال دراسة أعدتها على ٢٣ ألف مواطن أمريكي يعملون موظفين في مجالات ووظائف أساسية متنوعة، إلى نتائج أتت على النحو التالي:

- ٣٧% فقط قالوا إنّ لديهم فهماً واضحاً للأهداف التي تسعى مؤسساتهم إلى تحقيقها، وللأسباب التي تدفع هذه المؤسسات إلى اختيار هذه الأهداف.
- واحد من خمسة فقط قال إنه متحمس لأهداف مؤسسته وفريق عمله.
- واحد من خمسة فقط من العاملين قال إن لديه رؤية واضحة يربط بها بين المهمة الموكلة إليه وأهداف مؤسسته وفريق عمله.
- النصف فقط كان راضياً عن العمل الذي أنجزه في نهاية الأسبوع.
- ١٥% فقط شعروا أن مؤسستهم تمكّنهم بشكل كامل.
- ١٥% فقط شعروا أنهم يعملون في جو مليء بالثقة.

- ١٧% فقط شعروا أن مؤسستهم تشجع التواصل المفتوح الذي يحترم الآراء المختلفة وينتج أفكاراً جديدة أفضل من الأفكار الموجودة.
- ١٠% فقط شعروا أن مؤسستهم تحمّل الموظفين المسؤولية.
- ٢٠% فقط قالوا إنهم يثقون تماماً بالمؤسسة التي يعملون فيها.
- ١٣% قالـوا إن لـديهم علاقات مع المجموعات والأقسام الأخرى تتميز بمستوى عال من الثقة والتعاون.

فإذا افترضنا أن فريقاً لكرة القدم يلعب وفقاً للنتائج السابقة فهذا يعني أن:

- أربعة فقط من أصل أحد عشر لاعباً يعرفون أين يقع مرماهم.
- اثنان منهم فقط يهتمّان بالمبادرة.
- اثـنان فقـط يعـرفان دورهمـا في المباراة وما يفترض أن يفعلا بالتحديد.
- وجمـيع اللاعبـين عـدا اثنين منهم قد يلعبون ضدّ فريقهم بدلاً من اللعب ضد الفريق الآخر.

أمر مدهش حقاً، هذه النتائج في غاية الخطورة لو وعى لها أصحاب القيادات والإدارات، ملتفتين لما يحدث في مؤسساتهم.

إن هذه النتائج تشير إلى أمورٍ في غاية الخطورة، منها مثلاً:

- إن معظم الموظفين في المنظمات لا يتطور.
- إن معظم الموظفين لا يشعر بالرضا أو الحماس(أي أنهم محبطون).
- إن معظـم الموظفـين ليس لديه فكرة واضحة عن وجهة المؤسسة وأولوياتها.
- إن معظـم الموظفين يشعر بأنه عالق ومشتت وأنه ليس باستطاعته تغيير الكثير.

فهل تتخيل عظمة الخسارة التي تواجهها في ظل ما يحدث للمحرك والمطّور الأساسي فيها وهو بشكل عام الموظف؟.

ويبقـى سـؤال في غاية الأهمية والدقة وهو هل نجحنا في توظيف القـوى الحماسية والمواهب الذكية والعقلية أفضل توظيف في مؤسساتنا؟ أم أننا فكرنا في التكاليف ورؤوس الأموال والماديات فقط !

أيهما أهم؟!

سـيدنا إبراهيم "عليه السلام" عندما اهتم بالماديّات فحطّم الأصنام لم ينجح في نشر رسالته وبناء أمته في البداية، بينما "سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم " ركز على النفسيات والعقول والإدراك ولم يركّز يوماً على الماديات إلا في بناء المساجد فقط فأسس أكبر إمبراطوية عرفتها الحياة منذ بدء التاريخ.

إن البعد الأعظم في المشكلة يكمن في السلوك القيادي والإداري الناجم عن منظور ناقص أو خاطىء للطبيعة البشرية، بل هو منظور يقلّل من شعور الإنسان بقيمته ويقيّد مواهبه وطاقاته بل وقدراته العظيمة المتفجرة في أعماقه، لم أجد أجمل من عبارة قالها الدكتور صلاح الراشد وهي"لا يوجد مثل الإنسان العربي في العطاء والابتكار والتجديد إنما هو يحتاج فقط لمن يوقظ العملاق النائم داخله "، لو رجعنا إلى العصور السابقة لاكتشفنا دقة وصحة هذه المقولة، وتكفي نظرة في عمق التاريخ إلى عظماء العرب من مفكرين ومهندسين وأطباء وفلكيين ومكتشفين وأدباء ...إلخ.

نحن نعيش عصر التغييرات السريعة والمتتالية، هل تعلمون خطورت هذه المعلومة؟ بل هل فكرتم إلى أين تأخذنا هذه التغيرات المتتالية، دعونا إذن ننظر إلى الأمر من زاوية أخرى.

فإذا ما تصورنا العصور القديمة والحديثة كيف تتالت، نحصل على هذا التصور، إذ يمكن أن نعتبر أن أول العصور هو عصر الصيد، فالقوة كانت للصيد، ومن يريد البقاء عليه أن يصيد سواء في البرّ أو في البحر، ثم تلاه مباشرة عصر الزراعة، بل إن معظمنا يتذكر عصر الإقطاع وكيف قَسّم هذه العصر الناس إلى قطاعات وكانت القوة بيد من يملك الأرض ويزرعها فالمالك متبوع والبقية تابعة، بعد هذا العصر جاء عصر أضخم وهو عصر الصناعة، فظهرت الثورة الصناعية العظيمة في الشرق والغرب حيث تمّ البدء ببناء المصانع، واستغلال الموادّ الأولية بكفاءة أعلى، فزادت الدخول أضعاف السابق، ثم ها نحن نعيش عصراً جديداً وهو عصر المعرفة والمعلوماتية، أو كما يسمّونه عصر التكنولوجيا والاتصالات ولا أريد أن أتكلّم عنه فالكل يعيشه ويعلمه ويعيه.

هناك استثمار أفضل

أريـد أن ألفت الانتباه لأمر ليس مهماً فقط بل هو المحور الأساسي لموضـوعي الذي سأتطرق إليه، وهو أن كلّ العصور منذ الصيد وحتى عـصرنا الحالـي كانت تعتمد بشكل كلّي أو أساسي على الأيدي العاملة، فمـن الـذي يـصيد ومن الذي يزرع ومن الذي يعمل في المصنع وفي التكنولوجيا؟

لقـد كـان الاسـتثمار سابقاً في الأيدي العاملة والآلات والمعدات والمبانـي، وغفل العالم عن أمر في غاية الأهمية والضرورة، وستعرفه في السطور اللاحقة فاستمر في القراءة والتركيز فقط.

لقـد كـان الناس ولا يزالون كالآلات يمكن استبدالهم في أي وقت، تُـرى لمـاذا تقلّ قيمة هذا الإنسان عند مديره أو قائده حتى يُعامَل كآلة، عندما يكون كلّ ما تريده في منظمتك هو جسد الشخص لا عقله وروحه وقلبه سيكون الناس كالأشياء.

هـل وصـل بـنا الأمر إلى أن نرث ممارسات إدارية من العصر الـصناعي ونطـبقها في عصر يشرف على النهاية وهو عصر المعلومة والمعـرفة، وهل الاعتقاد السائد هو أن الإدارة والقيادة هما فقط من يجب أن يتحكما بالناس ويديرا حياتهم ويوجهانهم؟.

لقـد خاطب الكثيرون من كتّاب ومحاضرين القيادة والإدارة بفلسفة الجـزرة والعـصا التي تقوم على تحفيز الحمار بجزرة أمامه (المكافأة) ودفعـه بعـصا من خلفه (الترهيب والعقاب)، ولكنني أجدها في عصرنا الحالي والعصر المقبل من أفشل الاستراتيجيات التي قد يعتمدها القائد أو المديـر، لأنك قد تستطيع أن تجلب الحمار الى بئر الماء ولكنك لن تجبره على الشرب.

لقد قال ستان دافيس "عندما تتغير البنية التحتية فإن كلّ شيء يصدر صـوتا مدوياً". وأنا لا أجد لمصدر هذه العبارة إلا قوله تعالى "إنّ الله لا يغير ما بقوم حتى يغيِّروا ما بأنفسهم"(١١) سورة الرعد.

مبدأ التغيير

إذنَّ مـــبدأ التغيير واضح وضوحَ الشمس إذ إنه يبدأ من الداخل ومن الداخل فقط، فأنا أتحدث هنا عن القيمة الحقيقية والإمكانات العظيمة التي تكمـــن فـــي كـــلّ الناس، بل إنني أجزم أن أكثر من ٩٠% من أصحاب مناصب السلطة في المؤسسات لا يرون هذه القيمة وإن استطاعوا رؤيتها فهـــم عاجزون عن استثمارها وتمكينها في مسيرة التميز نحو القمة، ذلك أنهم يفتقرون إلى المعرفة الكاملة والصحيحة للطبيعة الإنسانية التي خلقها "الله تعالـــى" في كلٍّ منا فهو عز وجل القائل {لَقَدْ خَلَقْنَا الإِنسَانَ فِي أَحْسَنِ تَقْـــوِيمٍ} التـــين (٤)، وقال تعالى: { وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ } الجاثية (١٣)، وقـــال تعالى: { وَفِي أَنفُسِكُمْ أَفَلا تُبْصِرُونَ } سورة الذاريات (٢١)، قال تعالى: { سَنُرِيهِمْ آيَاتِنَا فِي الآفَاقِ وفِي أَنفُسِهِمْ حَتَّى يَتَبَيَّنَ لَهُمْ أَنَّهُ الحَقُّ أَوَ لَـــمْ يَكْفِ بِرَبِّكَ أَنَّهُ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ شَهِيدٌ } فصلت (٥٣)، وهذا ما قصدت عـــندما قلت إن الناس يتم إدارتهم كالأشياء، فهل فكرنا في إطلاق القوى والدوافع والمواهب والعبقرية اللامتناهية والكامنة في نفوس الناس.

إن معاملة الناس كالأشياء ستنعكس على العمل، إذ سينفّرهم ذلك من العمـــل ويقلّل من قيمته بالنسبة لهم وهوما يزيد من انخفاض الثقة وزيادة النزاع والتمرد والدوران الوظيفي، فهل سألت نفسك يوماً ماذا سيحدث لو عاملت زوجتك أو أولادك كأشياء في البيت؟

أعلـــم يقيناً أن الإداريين في القرن العشرين تمكنوا من زيادة إنتاجية الأيـــدي العاملـــة بعـــشرات الأضعاف، وأنا أعلم أيضاً أن أكثر ممتلكات المؤســـسات قـــيمة بالنـــسبة لأصحابها أو قادتها في القرن العشرين هي معدات الإنتاج الحديثة، ولكني على يقين من أنَّ أكثر ممتلكات المؤسسات في القرن الحادي والعشرين قيمة ستكون الذكاء البشري.

لو قمنا بمقارنة، فيما يخص رجال المرور وعملية تنظيم السير كيف كانـــت منذ سنوات قليلة في دولة قطر لوجدنا أن الاعتماد عليهم كان كلياً ولكـــن مقارنـــة بالـــوقت الحالـــي فقد أصبح الاعتماد عليهم في الطرق والـــشوارع قليلاً جداً، وقد لا يكون إلا في الحالات الطارئة، وإذا لاحظنا الـــشوراع فـــي الدوحـــة اليوم فإنها تمتلىء بالإشارات الضوئية بدلاً من اعـــتماد" الـــدوارات" وآلات التصوير بدلاً من رجال المرور، والحكومة

الإلكتــرونية بــدلاً من الطوابير على نوافذ الموظفين في إدارة المرور، وهــذا إن دلّ على شيء فإنما يدلّ على حلول الآلة والتقنية مكان الإنسان وكذلك الأمر في شتّى المجالات.

عصر الذكاء

الــسؤال الأهــم هو: هل تعتقد أن عصر المعرفة والمعلومة سوف يــؤدي فـــي النهاية إلى انخفاض القوة العاملة في المؤسسات إلى حدّ قد يــصل الى ٩٠%؟ أنا أقول لا غرابة في ذلك فحتى التعليم بدأ يتجه إلى التعلــيم الإلكترونـــي عـــن بعد E-learning وهذا كلّه في السعي لتوفير الــوقت والتكالــيف والأيــدي العاملة، وعندها فقط ستكون الحاجة ماسّة لعقــول وذكاء خلاق إبداعي لمواكبة التطور السريع في الأسواق العالمية وليس فقط لأيد عاملة بشكل عام.

المعلــومة في غاية الخطورة، لأن الأمر يقودنا إلى أمر آخر لا يقل أهمــية وهو: هل يدرك الموظفون أن العصر المقبل هو (عصر الذكاء)؟ وهل القادة والمدراء الذين يجاهدون لتحقيق المجد لمنظماتهم يعون كيفية النهوض بعقول وأرواح موظفيهم؟ وبرأيي إن هذا من أهم ما سيحتاجون له تحديدا في الأيام المقبلة والسنوات اللاحقة.

لقد لاحظت أمرا عملياً في المعهد الذي أدرّب فيه" الإدارة والتسويق والقــيادة" حــيث لاحظــت أن زملائـــي مدربي موادّ الكمبيوتر والمواد التكنولوجــية عندما أجبرتهم الإدارة على التحضير لتدريس موادّ" الإدراة والتــسويق والقيادة "وتأهيلهم لذلك لم يكونوا راضين في البداية حيث أن هــذا الأمر ليس في سياق تخصصهم ورغباتهم، ولكن الأمر الذي أدهش الجمــيع هو أن هولاء المدربين بعد أن حضّروا المواد وقاموا بتدريسها وتدريبها كانوا في غاية الرضا بل إنهم كانوا يعبّرون عن ذلك شفهياً ومن خــلال إيماءاتهم لبقية الزملاء، الأمر الذي يدلّ على أن العلوم التي غذوا بهــا ذكــاءهم ووسّــعت مــداركهم كانــت أكثــر من العلوم التقنية أو التكنولوجــية، بــل إن الأمــر قد أثبته "بيل غتس" عندما أبدع في مجال التكنولوجــيا وبــدأ يؤلــف كتباً ويحاضر في "الإدارة والقيادة والتسويق والمبيعات ".

هـــناك شوق فطري أوجده "الله تعالى" في أعماق كلٍّ واحد فينا، إنه الـــشوق الـــذي يدفعـــه للعثور على دوره كإنسان، مكوناته الجسد والعقل والقلب والروح في هذه الحياة.

إدارة القوة

هـــنا نقطة تستحق الوقوف عندها والتفكير العميق، وهي: هل تقود الناس وتديرهم من خلال التركيز على نقاط ضعفهم؟ الأمر الذي سيجعل مـــنك مديراً أو قائداً ناجحاً في إدارة الأزمات والتعامل مع نقاط الضعف، ولكـــن بالمقابل سيُضعف نفسك ويُضعف الآخرين لأن إدارتك وقيادتك ما هي إلا استنزاف وهدر لقوى ومهارات المبادرة والإثارة والإبداع؟ فيبقى الـــسؤال المهم وهو: ماذا لو لم تر في موظفيك إلا نقاط القوة؟ وماذا إذا عملـــت فقط على التركيز على استثمارها وتضخيم حجمها وتفعيل دورها حتى لا يبقى مجال لنمو الحشائش حولها.

إن أغلـــب مؤســـساتنا تسودها ثقافة التبعية ليس إلاّ، وهذا بصراحة نظام إقطاعي ثبت فشله منذ عشرات السنين، وللأسف لا يزال يفشل إلى يومنا هذا سواء كان القادة والمدراء يعون ذلك أم لا؟.

هـــناك ضـــعف عظيم جداً في الثقة، ولا أنكر أن مهارات الابتكار والإبـــداع الصادقة تكاد تنعدم في مجتمعاتنا العربية وفي إعتقادي أن هذا ما يدفع أصحاب السلطة وملاك المؤسسات والمستثمرين إلى اللجوء إلى الخبـــرات الأجنبـــية في شركاتهم ومؤسساتهم، فهل هذا استخراج للقوى الإبداعـــية من نفوس الموظفين أم ضعف في إخراجها وإيجادها، مبادرة وابتكاراً وتأثيرًا.

أسلوب خاطئ

لمـــاذا نـــشجع أسلوب المقارنة؟ أليست المقارنة لا تأتي إلا بما لدى المقـــارَن به، إذا أين هو الابتكار والتجديد؟ ألم يأن الأوان لأن نلغي كلمة منافسة من قاموسنا ونعتمد بدل منها المبادرة والإبداع والابتكار؟، لم يأت مصطلح المنافسة إلا بالعقلية القديمة وهي عقلية "الندرة" أي الكره والحقد – وهـــي مـــشاعر سلبية – وهذا ما يجعل الناس تفتقر إلى مبدأ التفاؤل،

وبصراحة فإن التفاؤل هو سّر الإبداع والابتكار والتجديد فكيف للمتشائم أن يبتكر وهو متشائم سلبي ويائس مما لديه ومما هو مقبل عليه؟، أنا متأكد وأعلم أن مؤسساتنا فيها الأشخاص الأذكياء والموهوبون والمبدعون، ولكن للأسف فقد قيّدتهم نظمنا الإدارية والقيادة القديمة والبائسة فلا أحد يبحث عنهم ولا أحد يقدّر قيمتهم وهم لا يجدون التأثير والتوجيه الصحيح البنّاء، إن شعوري بالسعادة الحقيقية لنجاح الآخرين هو ما يجعلني أتمنى أن تشملني هذه السعادة فأبدع وأبتكر وأتطور لأعتلي قمم النجاح والتميز معاً.

إن لم تكن الخارطة صحيحة في رؤوسنا، أي إذا كان المنظور الذهني الإدراكي خاطئاً في عقولنا فهذا يستدعي أن نتبنّى فكراً جديداً يتّسم بالمرونة والقابلية لفتح الحدود المغلقة للتفكير، في إحدى الدراسات التي أجريت على المدراء والقادة ثَبُت أن نسبة ليست بالبسيطة من المدراء يتعرضون للفشل بسبب عدم مقدرتهم على الإنصات وبالتالي عدم القدرة على تغيير الأفكار والاعتقادات والقناعات، لقد وجدت الدراسة أن أغلب المدراء الناجحين يمتلك الصفة التي أخذت نسبة ١٠٠% من صفات النجاح لديه وهي القدرة العالية جداً على الإنصات الجيد وبالتالي الحصول على المعلومات التي تصحح القناعات والاعتقادات الخاطئة، والتي نظن في قرارة نفوسنا أنها صحيحة، والأمرّ والأدهى هو: منذ متى نظن أنها صحيحة؟!

العمى الوظيفي

لقد طور الدكتور "جون غاردنر" مؤسس "علم البرمجة اللغوية العصبية" مصطلحاً في غاية الدقة عن وضعنا الحالي في إدارة وقيادة المنظمة إذ قال" إن أغلبها مصاب بمرض أسماه "العمى الوظيفي" وهو عدم قدرتها على رؤية المواهب والقدرات الكامنة في نفوس موظفيهم.

لقد وجدت من واقع خبرتي أن أكبر أسباب فشل وتراجع المنظمات عالمياً هو عدم تمكنها من استخراج أعظم ما يملك موظفوها من مواهب وعبقرية وإبداع، ولقد تعجبت جداً عندما قرأت في بطون الكتب أن

الحكمـــة والذكاء يوجدهما" الله تعالى" في أعماقنا منذ أن خلقنا ولكن من يستطيع منا أن يوقدها لعصر الذكاء المقبل؟.

من عمق الجوع إلى قمة الإشباع

تقـــول القصة أن صبياً له أربعة عشر عاماً، في أحد أسواق الشرق، يـــضغط الـــصحف تحت إبطه، ويعلق نظراته بالسماء ليقول لنفسه: "آه، ربمـــا أمطرت السماء وبللت صحفي" ويحول نظراته المتطلعة الفضولية إلـــى المارة والمحلات التجارية علّه يجد مَن يشتري منه صحيفة ويعطيه بعض النقود، ليعود بها إلى أمه أضناه التعب في نهاية اليوم، في كل يوم حيـــنما يجرّ البطانية على وجهه يقول لنفسه آملاً: يا إلهي، هل يمكن أن أبلغ يوماً آمالي؟

يقـــول عن نفسه:كان أبي قد أسر في الحرب وألقيت مسؤولية البيت كلهـــا على عاتقي، كان يجب أن أبيع يومياً ما لا يقل عن ١٠٠ صحيفة لأستطيع الحصول على قليل من المال لمعيشتنا. ولكن في بعض الأيام لا أحصل إلا على شيء قليل جداً من المال أعطيه لعائلتي كي تقتات به.

حيـــنما عـــدت إلـــى البيت ذات ليلة وجدت أمي وإخوتي قد ناموا، فعرفت فوراً سبب ما جعلهم ينامون قبل أن أصل. لم يكن في البيت سوى صـــحن واحـــد مـــن الرز، غضوا عنه، كاتمين أصوات بطونهم الجائعة ليتـــركوه لي، لتستيقظ أمي فتقول لي: لقد تعشينا جميعاً، ولابدّ أنك جائع، أسرع في تناول الطعام.

وحيـــنما نظـــرتُ إلى إخوتي الذين دُفعوا إلى مضاجعهم جائعين لم أتمالـــك دموعي، فقلت لأمي التي تخفي دموعها عني "أكلت في الطريق حفـــنة من الحساء"، ليبق صحن الرز هذا لك ولإخوتي. كلانا يكذب على الآخر وكلانا يعلم أن صاحبه يكذب.

ذلـــك الصبي ذو العينين اللوزيتين ما عاد اليوم بائع صحف جوّال، أنـــه ليس سوى كيم جوو جونغ مؤسس ومدير شركة دايفو العالمية، الذي كان من أبرز أسباب تفوقه العالمي:

- علاقـــته العاطفـــية الودودة بأمه، عطفه على الآخرين ومساعدتهم، وهو ما جعله هدفاً ينشده.

- شخـصيته الخلاّقـة المبدعة، حتى أنه خصص فصلين من مذكراته لموضـوع الإبـداع، فـصل تحت عنوان (أهمية الإبداع والتجديد) والثاني (أقلية الإبداع).
- درأ عن نفسه العصبيات المحلية.
- له معتقداته المستنيرة.
- له أهدافه الواضحة المحددة.
- مناهـضاً بـشدة للفلسفة العبثية القائلة: (تعال كي نتسلى ونرفه عن أنفسنا).
- في اختياره لزملائه ومدرائه كان له مناط جميل اسمه (الكفاءة).
- كان رجلاً مثابراً مكباً على الكد والعمل، يعتبر العمل أفضل ترويح وسلوى.
- كان يتمتع بسلامة جسمية، ويرى أنه مدين بصحته لكده واتعابه.
- كـان غارقاً في الأفكار الإيجابية والثقة بالنفس والأمل، يقول: ((إذا كانت لكم ثقة بالنفس وأفكار إيجابية، فلن يكون أمامكم مستحيل)).

يقـول مخاطـباً الشباب: (إنه واجب الشباب من كل أمة أن يكونوا أبطال الغد لصناعة عالم أفضل)، يدير كيم جوو جونغ حالياً شركة دايفو العالمـية (أكثـر مـن مئة ألف إنسان)، ويتلألأ اسم دايفو على ناطحات السحاب في كل أرجاء الدنيا.

ذات مرة حينما كان يسافر بطائرته الخاصة فوق المحيط الأطلسي، استنـشق نفـساً عميقاً وقال لنفسه: ((ايهٍ يا ذكرى الأربعة عشر عاماً)) جاءتـه المـضيفة بعلـبة مناديل ورقية ٍوضعتها أمامه بكل احترام، كان بحاجة إليها لتجفيف قطرات بللت أجفانه.

التميز فيك أنت وليس فِي عملك

مـرَ رجل عجوز في حديقة عامة حيثُ كانَ العمّال يقومون بزراعة شـتلات الـزهور في أركان الحديقة،اقترب مِن أحد العمال وسأله: ماذا تفعل يا بني؟؟

فـردّ علـيه العامـل بطريقة عصبية وقال:أقومُ بزراعة هذه الشتلة اللعيـنة بهذه الآلاتِ البدائية، وأقوم بترتيبها كما قالَ لي المهندس الزراعي،

وأتـــصبّبُ عــرقاً فـــي هذا الحرِّ الشديد، كما أن هذا عملٌ مُتعبٌ للغاية، ويسبّبُ لي الضيقَ مِن الحياةِ بأكملها.

تــركه الــرجل العجوز وذهبَ إلى عاملٍ آخر وسأله نفسَ السؤال، فكـــان ردُّ العامـــل الثاني: أنا أقومُ بزراعة هذهِ الزهور بشكل منظم حتى يـــبدو منظـــر الحديقة جميلاً للزوار، وهو عملٌ مُتعبٌ، وأحياناً يصيبني الملـــلِ، ولكني أكسبُ منه قوتَ عيشي أنا وزوجتي وأولادي، وهذا عندي أفضلُ مِن أن أظلّ بدون عمل.

بعـــدها ذهبَ الرجل العجوز إلى عاملٍ ثالث وسأله أيضاً عمّا يعمل، فـــردَّ العاملُ الثالث عليه قائلاً وهو يشير حولهِ إلى كل الحديقة بإبتسامة لطيفة: ألا ترى بنفسك!! أنا أساهم بجمال هذه المدينة الرائعة.

عـــش في الجانب الإيجابي، وتمتّع بما تعمله، ولا تُحبط نفسك فيما تفعل، عندما تضحك للحياة ستضحك لك الحياة، وإلا لك الخيار أن تعيش في الجانب السلبي، وتتذمر من الحياة.

سمكة القرش اليابنية

قـــد تلوم والدك لأنه لم يدفعك لعمل مشروع ما، أو قد تلوم صديقك لأنه لم يشجعك على الالتزام بالعمل، أو قد تلوم زميلك لأنه لم يعاونك في إنجاز الكم الهائل من العمل المتراكم على مكتبك، أو قد تلوم مديرك لأنه لـــم يحفزك ولم يزيد راتبك كي تندفع وتتحمس للعمل، فهل فعلاً هذه هي الحقيقة التي تبحث عنها.

حـــسناً .. إذا كـــان بإمكانـــنا أن نقـــيس بعـــض التجارب من عالم الأسماك!! فدعونا نقرأ القصة التالية:

يحـــب اليابانيون الأسماك الطازجة ولكن المياه القريبة من شواطئهم ليس فيها عدد كاف من الأسماك، لذا صنعت شركات صيد الأسماك سفناً كبيرة لتبحر إلى مناطق أبعد وتصطاد كمية أكبر من الأسماك، إلا أن هذه الـــسفن تحـــتاج إلى عدد من الأيام حتى تعود للشاطئ مما جعل الأسماك التي تصل إلى السوق غير طازجة فلا تروق للمستهلك الياباني.

للـــتغلب علـــى هـــذه المـــشكلة زودت شركات الصيد اليابانية سفنها بمجمـــدات للحفاظ على الأسماك وصار الصيادون يجمدون الأسماك حتى

عـودتهم ممـا مكـنهم من الذهاب إلى مناطق أبعد، ولكن ذلك لم يعجب المـستهلك اليابانـي الـذي استطاع تمييز طعم السمك الطازج من السمك المجمد!

فكـرت الـشركات مرة أخرى بحل سريع لإرضاء ذوق المستهلك وابتكـرت طـريقة جديدة بأن زودت سفنها بخزانات مياه لإبقاء الأسماك التـي يتم اصطيادها حية حتى العودة وبالتالي بيعها وهي طازجة، فكرة رائعة أليس كذلك؟

لكـن الأسـماك بعد فترة قصيرة من الحركة في خزانات الماء تبدأ بالـتوقف عن الحركة بسبب التعب والفتور مع أنها تبقى على قيد الحياة، المـشكلة كانـت فـي أن المستهلك الياباني 'الصعب' استطاع تمييز طعم الـسمكة التي تتوقف عن الحركة ولم يجد فيها طعم السمك الطازج الذي يريده.

ترى لو كنت مسئولاً أو مستشاراً لدى إحدى شركات الصيد اليابانية فهـل سـتبحث عـن حـل جديد، أم تقول دعوا المستهلك يعترض فهو سيرضـخ فـي الـنهاية؟ أم سـتقود حملة إعلانية لإقناع الزبائن بجودة الأسماك التي تتوقف عن الحركة؟

فكّر اليابانيون وتوصلوا إلى حل مبتكر وفعال.. فقد وضعوا في كل خـزان لحفـظ الأسـماك الحية سمكة قرش صغيرة، تقوم سمكة القرش بالتحـرك والـدوران في الخزان، فتحرك الأسماك الموجودة فيه، ولكنها تبعث الحيوية في بقية الأسماك التي تظل تتحرك إلى أن تعود السفينة إلى الشاطئ فيصبح مذاقها طازجاً وكأنه تم اصطيادها للتو.

فـي عالمـنا شبَهٌ كبير بعالم الأسماك، فالملل والفتور الذي يصيب البعض منا في عمله ويجعلنا من الأشخاص المتقاعسين والكسالى والسبب أنك تفتقد للدافع والحافز للعمل، فكل منا بحاجة إلى تحديات تناسبه تكون دافعاً له على الحركة والتفكير والإبداع، وهذه التحديات هي سمك القرش أقـصد أنت التي يحتاجها من هم حولك في بيتك وعملك وبين أصدقائك دون كلـل أو ملـل أو تراجع لتحقق إنجازات تفوق قدراتك المعتادة مما يشعرك بالإثارة والرضا ويحول العمل وحياتك من هم وواجب إلى متعة وتشويق وإثارة.

كيف تطرد نفسك من العمل؟!

إن التخصص في مجال واحد والإبداع فيه أمر مهم جداً في حياتك، ولكن هذا لا يعني ألا تتوسع مداركك، أفضل الموظفين في الشركات هم الذين وصلوا إلى مراتب وظيفية عليا نتيجة لتنوع الدراية لديهم، إذ أن لديه المعرفة في الإدارة والتسويق والمبيعات وخدمة العملاء والمحاسبة وشؤون الموظفين والتكنولوجيا وبعض اللغات وغير ذلك، قد يقول البعض ذلك مستحيل، ولكن على مستواي الشخصي فعلتها حتى وصلت إلى مراتب كثيرة منها مدير مبيعات ومدير تسويق ورئيس تحرير ومستشار ومدير عام، عندما تؤمن بهذا القانون ستكون بذلك صاحب نفوذ، أصحاب العمل بحاجة لك أكثر مما أنت متمسك بهم.

يقول براين تريسي "الموظف الذي يتسم بالقدرة على التعرف بأكثر الأنماط عدداً سوف يرقى على الدوام إلى قمة أي منظمة ذات قيمة، وسيكون له الأثر العظيم على الآخرين وعلى المنظمة أكثر من أي شخص أخر".

حينما استغني جاك ولش مدير شركة جنرال إلكترك عن ٢٠ ألف عامل قال:" لقد إزحت كل من كان يشكل حجر عثرة في طريق تحقيق الشركة لأهدافها"، إن الأزمة الاقتصادية التي مرت على العالم كله في منتصف عام ٢٠٠٩ تم الاستغناء بسببها عن ملايين العاملين في إنحاء العالم، لم يكن هذا الاستغناء عشوائياً بل كان مدروساً إذ يُحتفظ بالأقوى ويُستغنى عن الأضعف، ولكن ما القوى المقصودة هنا؟

إن احتياج الشركات إلى مهارات متطورة ومعرفة متجددة هو منطق القوة، إذ أن الموظف الذي لا يطور نفسه خلال ثلاث سنوات سيتم الاستغناء عنه دعني أوضح أكثر كيف تطرد نفسك من العمل؟

عندما ترى بعينك أن زملائك يتم ترقيتهم وأنت لا، عندما ترى زملائك يزيد دخلهم وأنت لا، عندما ترى زملائك تزداد صلاحياتهم في العمل وأنت لا....إلخ، عندها ستقدم استقالتك على أساس أن هذا المكان لا يستحق أن تستمر فيه، والحقيقة هو أنك أنت الذي لم تتغير ولم تطور نفسك ولم تتجدد معرفتك فتم الاستغناء عنك ولكن بيدك أنت.

قوة قرارك

"كثيرون هم الأشخاص الذين يجعلون حياتهم نسخة أخرى من حياة أشخاص آخرين، يسمعون كلامهم ويقتنعون به، وينسون أو يهمشون ذواتهم وشخصياتهم، هؤلاء الناس لا يملكون حياتهم، لذلك هم يسيرون في طريق مؤلم لأنهم جعلوا همهم إرضاء الطرف الآخر على حساب أنفسهم"

لو رجعنا بالذاكرة للماضي فهل هناك من علّمنا قوة اتخاذ القرار؟، لقد كنا نضرب عندما كنا أطفالاً، حينما بدأنا نعبث بأدوات البيت مبادرةً منّا في اتخاذ قرار التعرف على العالم الذي حولنا، وعندما بدأنا نتكلم مُنعنا من قبل الوالدين لأنه حينما يتكلم الكبار علينا أن نصمت، وعندما كنا نبادر بأفكار جديدة كانت ترفض لأن القرار ليس لنا، وبعد أن ذهبنا لمقاعد الدراسة نبهنا المدرس ألا نتحرك أو نتكلم أو نتنفس إلا بإذنه، وبعدها ذهبنا إلى عالم العمل وهناك تفاجأنا بأن القرار للمدير وليس لنا، لنطرح هنا سؤالاً في غاية الخطورة وهو: هل نحن بارعين ومحترفين في اتخاذ القرارات الصحيحة؟ إذا كنا كذلك فأين تعلمناها؟ إذا كان جوابك نعم فتابع معي.

عندما نقرر فإن قراراتنا نابعه من تجارب معلومات أخذناها من العالم الذي حولنا ومن ماضينا، فهل المعلومات التي وصلتنا نبني عليها قراراتنا صحيحة ودقيقة؟؟

لاحظ هذه الصورة



من النظرة الأولى قد يرى البعض هذه الصورة لفتاة في مقتبل العمر تلبس أفخر الملابس أو قد تراها لسيدة عجوز قبيحة.

حـــسناً.. هل كل ما نراه ندركه؟ بل هل كل ما هو أمامنا نراه فعلاً؟ أنت الآن تنظر في هذه الصفحة لكن عينيك تلتقط ما تريد أنت فقط وليس كل شي، هذا أولاً، وثانياً أن هناك بكتيريا لا تراها عيناك، وهناك غازات أمـــام عينيك لا تراها أيضاً بل أن هناك أحجاماً ضخمة جداً جداً ولكن لا نراها كالمجرات والنجوم العملاقة.

وبالنسبة للسمع فالأمر كذلك فليس كل ما يصدر صوتاً تسمعه وليس كـــل ما تسمعه تدركه فمثلاً أنت لا تسمع كلام الحشرات ولا تستطيع أن تـــسمع صـــوت صاروخ انفجر في بغداد وأنت في مدينة آخرى كما أن هناك من يقول لك اذكر الله فتثور ثورتك وجنونك ترى لماذا؟ ربما يكون هناك رمش سقط على خدك فلماذا لم تحس به؟!.

الآن وبعـــد أن علَمت أن ما وصلك ليس هو كل شيء، فكيف تقرر بأنـــك بارع في اتخاذ القرارات، أسألت نفسك هل تجاربي السابقة وقيِمي واعتقاداتـــي عن كل شيء وأفكاري تؤثر على قراراتي؟ فالقرارات تبنى علـــيها، وهل هذه التجارب السابقة والقيم والاعتقادات والأفكار صحيحة ودقيقة؟.

كلنا نعرف أشخاصاً معينين في حياتنا يعتقدون بأنهم أذكياء وخبراء ويعـــتقدون أن من هم حولهم أغبياء ولا يُعتمد عليهم بشيء، يعيش هؤلاء الأشـــخاص أعمـــارهم مخدوعين بأنفسم، ويموتون لم يعرفوا الحقيقة أو حتى يتقبلوها، فهل ياترى أنت منهم؟؟ في الحقيقة كيف تعرف وأنت تعتقد أن كل ما تفعله صحيح ... مصيبة إذا كنت منهم ولا تعلم أليس كذلك.

القـــرار قـــوة للـــشخص لأنه يحدد مصيره، كل يوم يواجه عشرات القـــرارات التي يقف أمامها ليتخذها إن كان فعلاً هو الذي يتخذها، فكثير مـــن طلـــبة الجامعات يدرسون تخصصات لم يقرروها هم لأنفسهم، فهو كمـــن جعل نفسه في قارب صغير في بحر متلاطم الأمواج، أو ورقة في مهب الريح؟

أنا ماذا وأين ولماذا؟ ربما لا تأتي هذه الأسئلة وهذه الاستفاقة إلا في وقت يكون قد فات فيه الأوان والرجوع يكاد يكون مستحيلاً، فهل عندها سينفع الندم؟!

لقد مر عليّ الكثير من الأزواج والزوجات يعيشون حياة مؤلمة وقاسية ذلك أنهم أجبروا على الزواج من ابن/ابنة العم وقد يأتي هذا الإجبار من التقاليد أو من الأهل.

أنا لا أدعو للتمرد ولكن الله تعالى كرمنا بالعقل، والعقل هو المسؤول عن القرار بعد المشورة والاستخارة طبعاً، إن من يريد حياة سعيدة يجب أن يكون صاحب قرار نفسه أولاً، ولكن قبل ذلك عليه أن يتعلم ويتدرب ليكسب مهارة وقوة اتخاذ القرارات الصائبة، والدورات التي تعقد في هذا المجال كثيرة والكتب التي تتحدث في هذه المهارات تنتظرك على رفوف المكتبات.

تحرك الآن لتتخذ أول قرار صحيح وقوي في حياتك، بأن تتعلم مهارات اتخاذ القرارات سواء في الحياة العملية أو الشخصية، وإلا ستكون كالورقة في مهب الريح يعبث بها من هب ودب أو كسفينة سلّم القبطان دفتها للآخرين يحركونها كيف يشاؤون ونعلم كلنا أين سيكون مصيرها، خذ قرارك بنفسك دعك من العواطف قد تخطئ لكنك ذكي لأنك ستصلح خطأك ليكون درساً تتعلم منه وذلك خير لك من أن يجعلك الآخرين تخطئ طوال حياتك، فأنا لا أريدك أن تكون صفراً في الحياة وإن أصبحت رقماً فكن رقماً صعباً لا يستهان به.

من بائع جرائد إلى أثرى رجل في العالم

إن أي حديث عن النجاح العالمي والثراء في عصرنا هذا ليس وافياً ما لم يذكر اسم "سام والتون" الذي جمع بين ثروة تعد في المرتبة الثانية بعد ثروة "بيل جيتس" مؤسس ما يكروسوفت والأولى لو لم ينتهي عمره، ويصنف بين عباقرة التجار، وهو الذي يصف قصة نجاحه بأنها عبارة عن رحلة مخاطرة وجهد وإيمان بأفكار تختلف عن غالبية البشر، وعدم الاستسلام حتى آخر رمق، مهما صعبت الظروف.

ولد سام والتون في التاسع والعشرين من مارس عام ١٩١٨، لعائلة بسيطة تسكن في (كينج فيشر) بـ (أو كلاهاما). واحترف بيع المجلات لفترة عندما كان في السابعة من عمره ليسهم في دخل المنزل، وقد تعلم

مدى صعوبة الحصول على دولار واحد. وكانت معاناته مع الفقر والاحتياجٍ للمال في طفولته السبب الرئيسي، ليقطع على نفسه عهداً ألا يصبح فقيراً بعد اليوم.

عمل في متجر "بيني" في أيوا بعد تخرجه في جامعة ميسوري حاملا شهادة في الاقتصاد.وكان عمله الأول مؤثرا في حياته المهنية، حيث تعرف إلى شخص كان له تأثيره الواضح في بناء شخصية سام، وهو صاحب المتجر، ويدعى "جون كاش بيني" وكان عمره ٦٥ عاما.

علمه "بيني" مبادئ كثيرة منها (أعط مقابل كل دولار يدفعه الزبون كل ما تستطيع من قيمة وجودة ورضا، ولن تخسر أبدا)، ولم ينس والتون هذه النصيحة أبدا.

اقترض مبلغا من المال من بضعة أشخاص ليصبح باستطاعته، فتح محل لبن فرانكلين في نيوبورت أركنساس.

لم تمض فترة طويلة حتى كان المحل معروفا وناجحا، لكن لسوء حظ والتون لم ينتبه إلى بند في عقد الإيجار ينص على أن تجديد عقد الإيجار راجع كليا للمؤجر، ولما رأى المؤجر نجاح المحل وازدهاره رفض تجديد العقد، ما أجبر والتون على بيع المتجر لابن مالك المحل.

كان عمر والتون ٣٢ عاما عندما وجد نفسه بلاعمل وبلا مستقبل، وكان محطما يقول عن هذه الفترة: "إنها من فترات حياتي، وكانت أدنى نقطة أصل إليها في حياتي العملية."

بعد ذلك انتقل والتون، إلى بنتونفيل في ولاية أركنساس حيث حصل مع أخيه جيمس على امتياز لبن فرانكلين وأدار عن طريق حق الامتياز هذا متجرا في أركنساس وميسوري.

على الرغم من أن عمره كان قد أصبح ٤٢ عاما، وكان مرتاحا، لكنه لم يكن مقتنعا أو راضيا بما وصل إليه، حيث كان يريد المزيد.

كان يحلم بطريقة أفضل للبيع بالمفرق، وكان مقتنعا بأن خبرته لا تسمح له إلا إذا تعلم أكثر، وتعمق أكثر، وهذا ما حدث فقد بدأ بجولات مكوكية من شرق الولايات المتحدة إلى غربها يزور فيها المحلات الكبيرة.

لاحظ أن المحلات الكبيرة والمتاجر الضخمة لا تفتح محلاتها إلا في المــدن المعروفة أو قربها، وتهمل المدن والمناطق الصغيرة معتقدة بأن المدن الصغيرة لا تغطي المصاريف.

أعطى هذا الموضوع والتون رغبة وطموحا وأفكارا جديدة ومهمة، وأصبح على قناعة بأن المحلات الكبيرة تستطيع أن تحلق عاليا في المدن والمناطق الصغيرة، وأن تجلب أرباحا غير متوقعة.

تكلــم والــتون مــع إدارة "بن فرانكلين" بخصوص فتح محلات في مناطق نائية، ولكن الرد كان قاسيا وبرفض هذه الفكرة لعدم جدواها.

لــم يــيأس والتون، وعلى الرغم من أنه كان يعمل من ١٦ إلى ١٨ ســاعة يومــيا، قرر أن يقوم بتنفيذ فكرته وحيدا ومن دون "بن فرانكلين ســتور"، وكــان قــد تعلم كثيرا من كيفية إدارة متاجر المفرق، ولكنه لم يكــتف بــذلك، إنمــا ظل يسافر إلى إنجلترا لمدة سنتين يدرس محلاتها وأسباب نجاحها ويقابل أصحابها ومديريها.

فــي عام ١٩٦٢ كان قد أصبح عمر والتون ٤٤ عاما، وقرر حينها أن يــستقل بنفسه، ورهن منزله وكل ما يملك مقابل مبلغ من المال ليفتح أول متجــر متنوع كالسوبر ماركت، وكان موقعه في مدينة روجرز في ولاية أركنساس.

وبعــد ســنتين اســتطاع أن يفــتح محلين آخرين في سبرينغ دايل وهاريــسون، ففــي عــام ١٩٨٣ اخــتارته مجلة "فوربس" كثاني أغنى شخصية في الولايات المتحدة بثروة مقدراها مليارات و١٥ مليون دولار.

نجــح ســام والتون نجاحا باهرا، ففي شهر آذار (مارس) من عام ١٩٩٢ ســافر الرئيس الأمريكي السابق جورج بوش إلى الإدارة العامة لــوول مــارت فــي أركنساس، حيث تم تكريم سام والتون وتقليده وسام الحرية وهو أعلى وسام يعطى لمدني.

بعــد أقل من شهر من تكريمه توفي سام والتون، وعند مماته كانت متاجره قد وصلت إلى 43 ولاية. في حين بلغ مدخول متاجره ٨٢ مليار دولار ســنويا، عــادة مــا تشهد المؤسسة متاعب واضحة عندما يموت مؤســسها. ومــن أكثر التحديات التي تواجهها أية مؤسسة صعوبة النمو السريع والتغيير القيادي.

ومع بداية فترة التسعينيات أصبحت وول مارت شركة التجزئة رقم 1 في البلاد، واحتلت الشركة المرتبة رقم (١) من حيث تقديم المساعدات الخيرية وفقاً للمسح القومي السنوي في أمريكا.

في عام ٢٠٠٢ حصلت الشركة على جائزة رون براون وهي أعلى جائزة رئاسية تعترف بالإنجازات القائمة في علاقات الموظفين ومبادرات المجتمع، كما احتلت الشركة في عام ٢٠٠٢ المرتبة الأولى في قائمة أفضل ٥٠٠ شركة وفقاً لمجلة فورتشن. وحققت الشركة أكبر يوم للمبيعات في التاريخ وصلت فيه قيمة المبيعات إلى ١,٤٣مليار، في عام ٢٠٠٣ اختارت مجلة فورتشن متاجر وول مارت على أنها أفضل شركة في أمريكا.

كيف نجح هذا الرجل؟!

تميزت ثقافة (وول مارت) عن غيرها، فقد اعتمد (والتون) على ثلاثة أركان رئيسية: احترام الأفراد، وخدمة عملاء متميزة، والكفاح في سبيل التميز.

وقد التزم (والتون) أيضاً بما اصطلح على تسميته بقوانين العمل:

- ارتبط بعملك؛ الارتباط العاطفي بالعمل.
- تقاسم الأرباح مع رفاقك، وعاملهم كشركائك.
- حفّز شركاءك؛ يجب أن يشعروا بروح المنافسة.
- تبادل المعلومات مع زملائك.
- قم بتقدير ما يفعله رفاقك من عمل؛ يجب أن يشعر الموظفون بأهميتهم.
- «اظهر الحماسة دوما».
- انصت للجميع في المؤسسة.
- تخط توقعات العملاء؛ دائماً تعطي العميل أكثر مما توقع بالاحترام والتقدير.
- تحكم في حساباتك أكثر من منافسيك بخفض التكاليف.
- اسبح ضد التيار؛ كان (والتون) دائماً ما ينصح بعدم التمسك بالتقاليد البالية.

من مزارع بسيط إلى قمة النجاح العالمي



عَمِل مزارعاً في ولاية أنديانا وهو في سن العاشرة بأجر شهري يعادلَ دولارين، ثم قاطع تذاكر على إحدى باصات النقل، ثم جندياً لمدة سته شهور في كوبا، ثم إطفائياً في السكك الحديدية، درس القانون بالمراسلة، وعمل في القضاء، وأدار شركة عبّارات نهرية، كما عمل في مجال التأمين وبيع الإطارات، ثم أدار محطات استراحة الركاب على الطرق، وبعد أن بلغ الأربعين راح يعد وجبات للمسافرين على الطرق في محطات الاستراحه، لم يكن لديه مطعم يومها إلا أنه كان يبيع وجباته من فوق مائدة طعامه الخاصة وفي غرفته الصغيرة المتواضعة الملتحقة بمحطه الاستراحة تلك، ولما راحت أعداد الناس تتزايد طلباً لطعامه، انتقل إلى فندق صغير عبر الشارع من المحطة حيث افتتح مطعماً يتسع لـ- ١٤٢ زبونا، ثم راح يطور خلطته السرية تلك على مدى تسع سنوات، تلك الخلطة المكونه من أحد عشر عشبة طبيعية وأنواعاً مختلفه من البهارات.

وفي بداية الخمسينيات توقف السفر على الطريق الذي كان عليه مطعمه مع انتقال طريق السفر إلى الطريق السريع، وشهد نجاحه وعمله توقفاً تاماً، مما اضطره إلى التخلي عن مطعمه ذلك واكتفائه براتب شهري مقداره ١٠٥ دولارات من الضمان الاجتماعي وعمره إذ ذاك ٦٣ عاماً، ثم راح يحاول بيع حقوق استثمار طريقته في صنع الدجاج وسافر بين الولايات يجوبها من مطعم إلى مطعم.

رفضت المطاعم التعامل مع ساندرز وسخرت منه، حتى وصل عدد المطاعم التي رفضت طلبه ١٠٠٨ مطعم، وعند محاولته رقم ١٠٠٩ نجح في بيع أول حق استثمار.

كـــان يعطي حق الاستثمار مقابل كلمة شرف ووعد أن يُدْفع له مبلغ زهيد جداً مقابل كل دجاجه مقليه تطبخ على طريقته يبيعهما المطعم.

مع حلول عام ١٩٦٤ م أصبح لدى الكولونيل ساندرس أكثر من ستمائة فرع لبيع الدجاج يعمل بموجب ترخيصه في الولايات المتحده وكندا.

فـــي عـــام ١٩٧١ م باع حقوق الاستثمار في شركته إلى مستثمرين جدد، فراح اسم " كنتاكي فرايد تشكن " ينتشر بسرعه وتزاد شهرته، فبلغ عدد فروع الشركه ٣٥٠٠ فرعاً في كافه أنحاء العالم.

عظمـــاء خلـــدت أفعالُهم اسماءهم، عرفوا ما يريدون فما زالوا في عمل وصبر حتى نالوا ما طلبوا.

غير استراتيجياتك

يحكـــى أن رجـــلا كـــان يـــركب منطاداً هوائيا، لاحظ أنه قد ضل الطـــريق، فهـــبط قلـــيلا حتى اقترب من الأرض، وإذ به يرى سيدة في الأسفل، نادى عليها بصوت عال: "أريد أن أسألك سؤالا: لقد قطعت وعداً لأحـــد زملائـــي بأني سأقابله، وتأخرت عن موعدي ساعة كاملة، وأنا لا أعلم أين أنا، يبدو أنني تهت، فهل يمكنك أن تخبريني أين أنا الآن؟

رفعت السيدة رأسها وأجابت حسناً، أنت الآن فعلياً داخل بالون يعلو عن سطح الأرض ١٠ أمتار، وجغرافياً أنت بين ٤٠ و ٤١ درجة شمال عرض، و٥٩ و٦٠ درجة غرب طول"، فصاح بها الرجل: "ما هذا الذي تقوليـــنه، فأنـــا لم أفهم شيئاً"، أجابت: "انظر إلى المؤشرات الموجودة في المنطاد وستفهم.

فنظـــر الـــرجل، ثم قال لها: "حسنا هذه الأرقام موجودة بالفعل، هل أنـــت مهندسة؟"، فأجابت: "نعم، كيف عرفت؟" فرد قائلاً: "لأن المعلومات التـــي أخبرتنـــي بهـــا صحيحة، ولكنها غير مفيدة، فأنا لا أختبر قدراتك الهندسية، إنما أريد أن أعرف أين أنا، أرجوك، ألا تستطيعين الإجابة عن هذه السؤال البسيط دون استعراض أو تظاهر بالذكاء؟

نظرت إليه السيدة وقالت: "هل أنت مدير؟"، فأجابها الرجل: "بالفعل، كـــيف عـــرفت؟"، قالت: "لأنك لا تعلم أين أنت ولا إلى أين أنت ذاهب،

ولأنـــك لـــم تصل مكانك إلا بفعل قليل من الهواء الساخن، ولأنك قطعت وعداً على نفسك ولا تعلم كيف ستفي به، ولأنك تتوقع ممن هم تحتك أن يطيعوك ويحلوا لك مشكلاتك".

٦

القيمة السادسة

القيمة الإجتماعية

عبقرية التميز الإجتماعي

كيف تحقق تميزاً اجتماعياً؟

الفصل السادس
القيمة الاجتماعية
عبقرية التميز الاجتماعي
(الاتزان الاجتماعي)

الأن أنا الصوت
(التسويقُ الذاتيٌّ)

" تكلَّم حتى نراك " أفلاطون

صناعة الذات خطوةٌ رائعةٌ لتعريف الناسِ بأهمية وجودك في هذه الحياة، والصفات الرائعة الجميلة التي تجذبُ الآخرين إليك، كلُّ الناجحين صنعوا أنفسهم، وعرّفوا الناس بهم في كل ميدانٍ استطاعوا الوصول إليه وبلوغِه، بعد أن كانوا لا شيءَ يُذكر.

قالوا قديماً : "الذي لا يعرفك يجهلك ولا يعرف قدرك"، لأن الناس لا يعرفون الشخصَ وقدُراتِه، فهم معذورون في ذلك، وعندما يعرف الناسِ بقدراتِك وقُواكَ ومواهبك وإبداعاتك ومهاراتك يبدأ تأثيرك في هذه الحياة يظهر، وهذا ما نسعى للوصل إليه من خلال عبقرية التميز الاجتماعي " التسويق الذاتي".

الأن أنا الصوت

تذكر فأنت فكرة ثمينه جداً بل أنت أعظم ما في الكون

لقوله تعالى: (ولَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ وحَمَلْنَاهُمْ فِي البَرِّ والْبَحْرِ ورَزَقْنَاهُم مِّنَ الطَّيِّبَاتِ وفَضَّلْنَاهُمْ عَلَى كَثِيرٍ مِّمَّنْ خَلَقْنَا تَفْضِيلاً) سورة الاسراء

معرفة الذات

حتى تُسَوِّق ذاتَك تسويقاً راقياً رائعاً قيِّم نفسك أولاً، ثم اعرف نقاط الضعف ومواطن القوة لديك، وما القُدُرات التي هي مكامنُ الإبداع

والتميُّزِ في أعماقك، عندها يكون لديك نموذجاً تعمل عليه ليكون يوما ما جاهزاً لعرضه للناسِ فأنت خلقت للناس، فهل هيأت ذاتك لذلك؟

الــذي لا يعــرف حقيقةِ ذاته، ولا يعرف أيةَ حقيقة إيجابية عنها لا يــستطيع أن يخطــو خطــوةً في نجاحه الاجتماعي، ولا في نجاحه مع الآخــرين، ومن كانت حالته هكذا فإنه لا ينطلقُ بقوةٍ نحو الساحاتً أمام الـــناسِ لـــيقول لهم أنا فلان ومن ينتظر الزمان ظهوره، فمن كان بنفسه جــاهلاً فبغيرِه أجهل، ومن هانت عليه نفسه كانت على الناس أهون، ولَا يلومنَّ غيرَه بجهلها أو إهانتها.

صورة الذات

هــل فكــرت بالمكافــآت التي وهبك الله إياها فيٍ أعماقك والتي لم تحاول إلى الآن فتحها والتي تميِّزُك عن غيرك، وتكتملُ بها صورة ذاتك الــرائعة فــي عــيون الناسِ ابحثْ عن هذه المكافآت والهدايا الروحانية، ونمِّها، وطوِّرها، لتكون عالمياًَ ثميناً في كل عينٍ من عيون الناس، وتذكر قــولــه تعالى ((وَنَفْسٍ وَمَا سَوَّاهَا، فَأَلْهَمَهَا فُجُورَهَا وَتَقْوَاهَا، قدْ أَفْلَحَ مَن زَكَّاهَا، وَقَدْ خَابَ مَن دَسَّاهَا)) سورة الشمس.

إن محــبة الــناس لــك مؤشر لمحبة الله لك في السماء، فعن أبي هريرة رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: " إن الله إذا أحــب عــبدا دعا جبريل فقال: يا جبريل، إني أحب فلانا فأحبه، قال: فيحــبه جبــريل"، قال: " ثم ينادي في أهل السماء: إن الله يحب فلانا"، قال: " فيحبه أهل السماء، ثم يوضع له القبول في الأرض، وإن الله إذا أبغــض عبدا دعا جبريل فقال: يا جبريل، إني أبغض فلانا: فأبغضه"، قــال: " فيبغضه جبريل، ثم ينادي في أهل السماء: إن الله يبغض فلانا فأبغــضوه"، قـــال: " فيبغضه أهل السماء، ثم يوضع له البغضاء في الأرض".

لا شيءَ يَحصُرُ مواصفات الذات فهي غير محدود، لكل منّا في ذاته وشخــصيتة قُــدُرات ومواصفات قد توجد في الآخري، ولكنه يتميز في شيءٍ منها أو أكثر، فالنجاح لا يقف عند حدٍّ.

أظهر ذاتك

لا تتـــرك ظرفاً تجد فيها فرصة مناسبة لك بين الناس حتى تسوق فيه نفـــسك بـــشكل مبهر مميز وناجح عارضاً بذلك مواهبك، ذاكراً نجاحاتك، فيعرف الناس مدى أهمية وجودك بينهم والغاية السماية التي خلقت لأجلها.

اختر ما تشاء

اكـــتب كـــتاباً أو مقـــالاً في جريدة أو مجلة أو حتى خلاصة دراسة ووزعهـــا علـــي أصدقائك وزملائك وأقرانك فالكتابة فنٌّ باقٍ على طولِ الـــزمان، فتسويقك لذاتك من خلال الكتابةِ له أثرُه ونتيجته الطيبة، سوّق لفكرةٍ تحملها ذاتك، وستجد من يقرأُ ذاتك وجهاً لوجه.

سجل فالسمعيات والمرئيات أكثر تأثيراً وتخدم عصر السرعة، سجّل ما تريده بصوتك وقدمه للمكتبات ومحلات بيع الصوتيات.

عرف نفسك من خلال البطاقة التعريفية المُوجزَة (الكرت) تذكرُ فيها شـــيئاً عن نفسك، اسمك، مؤهلاتك، خبراتك، إنجازاتك، كأن القاريءَ قد يقـــول: كيف أصلُ إليك؟ ضع أرقاماً للاتصال بك، إيميلك الشخصي، ولا تنـــسى أن تـــضع عـــبارة أو مقولة أو حكمة وربما آية قرآنية تعبر عن رسالتك وحكمتك في الحياة.

اســـتغل التكنولوجـــيا واجعـــل لنفـــسك مـــوقعاً عالمياً على الشبكة العنكبوتـــية، فالانتـــرنت لـــه الأثر الكبير تضعُ فيـــه شيئاً من إنجازاتك ومعلـــوماتك وضـــعه فـــي البطاقة التعريفية، ثم اصبر عليه حتى يشتهر وينتشر فيصبح له الأثر الأكبر على الناس ويحقق هدف وجوده.

كُن

كن واثقاً من نفسك، مؤمناً بقيمتك، عارفاً حقيقتك، لا تشكٌ في شيءٍ مـــنها، مـــنطلقاً بُقدُرَات جبارة، تعرفُ كيف تستغلها، لا تعتريك حالاتَ الـــضعف والخـــوف والشك، قابلاً للتجديد والتطوُّرِ الدائمين، مُنميّاً ذاتَك وصـــفاتِك بكـــلِّ جـــد، ثابتاً على أصل البلوغ للنجاح، وستصل بعون الله تعالى.

إفهم أولاً

قصة حقيقية رواها "مالكوم فوربز" ومازالت أسماء عائلة "ستانفورد" منقوشة في ساحات ومباني الجامعة ومن أشهر خريجيها مؤسسو جوجل وياهو واليوتيوب.

في مدينة بوسطن الأمريكية توجه رجل وزوجته مباشرة إلى مكتب رئيس "جامعة هارفارد" دون موعد مسبق، وظل الزوجان ينتظران لساعات طويلة أهملتهما خلالها السكرتيرة تماما على أمل أن يفقدا الأمل والحماس البادي على وجهيهما وينصرفا، ولكن بلا جدى، فقد حضر الزوجان - فيما يبدو - لأمر هام جداً، ولكن مع انقضاء الوقت، وإصرار الزوجين، ورجت السكرتيرة مديرها أن يقابلهما لبضع دقائق لعلهما يرحلان.

هز الرئيس رأسه غاضباً وبدت عليه علامات الاستياء، فمن هم في مركزه لا يجدون وقتاً للملاقاة والمقابلة إلا لعلية القوم، لكنه وافق على رؤيتهما لبضع دقائق لكي يضطرا للرحيل.

عندما دخل الزوجان مكتب الرئيس، قالت له السيدة أنه كان لهما ولد درس في "هارفارد" لمدة عام لكنه توفى في حادث، وبما أنه كان سعيداً خلال الفترة التي قضاها في هذه الجامعة العريقة، فقد قررا تقديم تبرع للجامعة لتخليد اسم ابنهما.

لم يتأثر الرئيس كثيرا لما قالته السيدة، بل رد بخشونة: "سيدتي، لا يمكننا أن نقيم مبنى ونخلد ذكرى كل من درس في "هارفارد" ثم توفى، وإلا تحولت الجامعة إلى غابة من المباني والنصب التذكارية".

وهنا ردت السيدة: نحن لا نرغب في وضع تمثال، بل نريد أن نهب مبنى يحمل اسمه لجامعة "هارفارد"، لكن هذا الكلام لم يلق أي صدى لدى السيد الرئيس، ورد بسخرية: "هل لديكما فكرة كم يكلف بناء مثل هذا المبنى؟! لقد كلفتنا مباني الجامعة ما يربو على سبعة ملايين ونصف المليون دولار"!

ساد الصمت لبرهة، ظن خلالها الرئيس أن بإمكانه الآن أن يتخلص من الزوجين، وهنا استدارت السيدة وقالت لزوجه: "سيد ستانفورد: ما

دامت هذه هي تكلفة إنشاء جامعة كاملة فلماذا لا ننشئ جامعة جديدة تحمل اسم ابننا؟" فهز الزوج رأسه موافقا.

غادر الزوجان "ليلند ستانفورد وجين ستانفورد" وسط ذهول وخيبة الرئيس، وسافرا إلى كاليفورنيا حيث أسسا جامعة ستنافورد العريقة والتي ما زالت تحمل اسم عائلتهما وتخلد ذكرى ابنهما الذي لم يكن يساوي شيئا لرئيس جامعة "هارفارد، وقد حدث هذا عام ١٨٨٤م.

من المهم دائما أن نسمع، وإذا سمعنا أن نفهم ونصغي، وسواء سمعنا أم لا، فمن الأهم أن لا نحكم على الناس من مظهرهم وملابسهم ولكنتهم وطريقة كلامهم، ومن المهم أن "لا نقرأ كتابا أبدا من عنوانه" حتى لو كان ثمنه عام ١٨٨٤ سبعة ملايين دولار.

عرّف الدكتور طارق سويدان في إحدى محاضراته نوعاً من التواصل مع الاخرين سماه التعاطف والتفاهم وفرق بينهما بالشكل التالي:

أما التعاطف فهو أن تسمع الناس وتجاملهم كأن تقول: (رائع.. رهيب .. كم أدهشني .. أها وماذا بعد ذلك ...إلخ).

أما التفاهم فهو أن ترى الأمور والحقائق بثلاثة مستويات، المستوى الأول هو مفهومك أنت عن الحقيقة ثم مفهوم الطرف الآخر عن ذات الحقيقة، ثم تصل إلى مستوى أعلى من الإدراك فتفهم وجهة نظرك ووجهة نظر الطرف الآخر ثم تستوعب الصلة بينهما، إنه جسر التواصل الذي يبدع المميزون ببناءه ومده بينهم وبين الناس على اختلاف أساليبهم ووجهات نظرهم وإداراكهم للأمور، إن الأمر هنا يتطلب منا أن نغير نحن حتى يضبط تردد فهمنا على مستوى من يتحدث إلينا حتى نتمكن من فهمه ثم إفهامه.

كن الراكب وليس الحصان

أو ربما أستطيع أن أقول كن السبب وليس النتيجة، فقط ضع في رأسك أن القلق والتوتر والخوف والغضب والحزن (العواطف السلبية) ليست جزء منك، بل هي أيضاً ليست أكبر منك، فأي منها ما هو إلا راكب وأنت المطية، إن الذكي في هذه الحياة هو من يقود نفسه لا أن

تقـــوده عواطفه وأحاسيسه ومشاعره، أريد هنا أن أصل بك إلى الانتصار الشخـــصي علـــى الـــذات فـــي التعامل مع الآخرين بجميع طبائعهم، أنا شخصياً أعتبر أي أحساس هو بالضبط كوخزت الفارس للحصان، ينفعل مـــنها الحـــصان فيـــنطلق جارياً، لا أريدك أن تكون هذا الحصان بينما الآخـــرون والظـــروف فرسان توخزك بهذه العواطف فتنطلق هائجاً بلا وعي، لذا كن الراكب وليس الحصان.

إن جريان الحصان نتيجة الوخزة ما هو إلا خوف أو قلق من وخزة أخرة تأتي بعدها، بينما إذا كنت أنت الراكب وتتحكم بمشارعك وعواطفك وأحاسيـــسك فتوجهها نحو أهدافك الصحيحة في الحياة عندها سيكون ذلك القلق والخوف نوع رهيب من الإثاره والدافعية والحماس، إن الفصل بين القلق والإثارة خط رفيع هو الإرادة، أي إذا أردت أن تكون الراكب كنت، وإذا أردت أن تكون المركوب كنت أيضاً، فالأمر ما هو إلا أرادتك أنت، وأظنك صرت تعي قصدي تماماً هنا.

بما أن الأمر في الحقيقة بيدك أنت وإرادتك أنت لست مضطراً لأن تكون النتيجة بينما لديك كل القدرة لأن تكون السبب، فكر في الأمر جيداً ولكـــن بـــذكاء، ستجد أن كل ما يتحكم بك ما هو إلا أسباب وأنت صرت نتـــيجة، وأن بـــيدك أن تغير فالله تعالى خلقك حراً وأعطاك القوة والقدرة والقرار في التحكم بنفسك.

عندما كنتُ أقدم محاضرات في مدارس الثانوية لطلبة الثانوية العامة لـــم أطلب منهم قط أن يحصلوا على درجات عالية لأنه لم يكن هذا هدفي مـــن الحـــديث معهم أبداً، بل كنت أركز وأوضح لهم على الذكاء الحقيقي الذي لا يعني إلا شيئاً واحد فقط وهو الاستعداد لتغير مغالطة أو وهم إلى حقيقة، قال تعالى ((ومَن كَانَ فِي هَذِهِ أَعْمَى فَهُوَ فِي الآخِرَةِ أَعْمَى وأَضَلَّ سَـــبِيلاً)) صـــدق الله العظيم، وهناك مثل قديم يقول: "إذا أبصرت فسوف تعمل، فلا فرق بين الاثنين".

إن تغييـــر معتقداتنا يعد أهـــم ما يجب أن تسعى له البشرية جمعاء، ذلـــك لأن عالمنا في فترة طويلة من الزمن تعرض لاحتلال فكري فخلَّف وراءة الخرافات والسذاجات والتعوّق العقلي والتأخر الفكري، نحن بأمس

الحاجـــة الآن لأن ننظف هذا العقل من كل هذه الموروثات السلبية، وأن نـــؤمن بخالقـــنا حق الإيمان وبذاتنا لأن الإيمان الصحيح قوة في أعماق الإنـــسان توجهه للحق في هذه الحياة، ولن يكلل هذا الإيمان إلا تاج حسن الخلق مع الناس.

إن الفـــرس المربوطة لا يمكن معرفة قوتها وسرعتها حتى نخلصها مـــن رباطهـــا، وأنت لن تعرف قدرتك وقوتك وحقيقتك حتى تتخلص من أفكـــارك ومعتقداتك والأشخاص الذين يربطون أفكارك ونجاحك بسلبيتهم وتواطئهم في الحياة.

عندما يصطدم رأسك بباب السيارة

" إذا قابلتني واستطعت أن أقلد أفكارك ومعتقداتك وقيمك، فسوف أحظى بإستحسانك " روبرت أنتوني

كثيـــراً مـــا أسمع الأشخاص الذين يستشيرونني في بعض المشاكل يرددون في حديثهم هذه العبارات:

- حياتي مملة جداً
- أنا مرهق وتعبان ولا فائدة مني.
- لا أحد يقدرني ولا يوجد من يقيم لي وزناً.
- لا حاجه لي في هذه الحياة.
- أنا يائس ومحبط.
- لا فائدة من كل ما افعل، فأنا لا أتقدم إلى الامام أبداً.
- أنا لا أستطيع، أنا لا أقدر.
- لا أتخيل نفسي أفعل ذلك.
- أخاف أن أفشل.
- أخشى أن لا يتقبلني أحد.
- أشعر أن الكل يكرهني ولا يتحملني.
- أنا غاضب، وأنا عصبي.
- أنا وحيد، أشعر أن الكل لا يهتم لي.
- مديري يتدخل في كل شي، أشعر أنه يخنقني.
- لا وقت لدي لأفعل كذا وكذا.

- عائلتي هي سبب توتري.
- لا أستطيع أن أغير شيء.

عــندما يصتدم رأسك بباب السيارة فهل أنت صادق في غضبك من الــباب والــسيارة، وهل الحق فعلا على الباب، على كل حال أنت المتألم وليس الباب، وإن جلستَ تلعن الباب ستين عاماً.

إننا عندما نقول للآخرين "إما أن تفهمني أو تغرب عن وجهي" أو "إذا لــم يعجــبك حديثــي فأنا لست المسؤول" إنه منطق الأنانية وسوء الاتــصال، إنك تعمل وفق مبدأ (رابح- خاسر) أي يخسر الآخرين في مقابــل أنك رابح، في الحقيقة هذا المبدأ يستحيل أن يريحك، فبمجرد أن تــزعج شخصاً يبدأ الألم يتسلل إلى أعماقك لأنها ليست فطرتك الحقيقية التي فطرك الله تعالى عليها، حتى وإن أنكرت ذلك، ولم يبدو عليك كندم أو حيــرة، فسيبدا عليك حتماً كغضب وتوتر كرد فعل طبيعية للموقف، فــي كــلا الحالتــين أنت الخاسر أو أنت المتضرر، ونفسيتك هي التي تــسوء، قــال تعالــى في سورة الفرقان: (وَجَعَلْنَا بَعْضَكُمْ لِبَعْضٍ فِتْنَةً أَتَصْبِرُونَ)، أن نحظى بإستحسان الآخرين أفضل من أن يجبر الآخرين على استحساننا.

ولكن الثقوب تبقى

ذلــك الطفــل الــذي يــصعب ارضــائه، أعطاه والده كيس مليء بالمسامير، وقال له قم بطرق مسماراً واحداً في سور حديقة البيت في كل مرة تفقد فيها أعصابك فترتكب خطأً أو تختلف مع أي شخص.

في اليوم الأول قام الولد بطرق ٣٧ مسمارا في سور الحديقة، وفي الأســبوع التالــي تعلم الولد كيف يزيد تركيزه وأن يتحكم في نفسه وكان عدد المسامير التي توضع يومياً ينخفض.

اكتــشف الولد أنه تعلم التركيز وبسهولة كيف يتحكم في نفسه فكان أســهل عليه من الطرق على سور الحديقة، في النهاية أتى اليوم الذي لم يطرق فيه الولد أي مسمار في سور الحديقة عندها ذهب ليخبر والده أنه لم يعد بحاجة الى أن يطرق أي مسمار.

قال له والده: الآن قم بخلع مسمار واحد عن كل يوم يمر بك دون أن ترتكب خطأً أو تفقد أعصابك، مرت عدة أيام، وأخيرا تمكن الولد من إبلاغ والده أنه قد قام بخلع كل المسامير من السور، قام الوالد بأخذ ابنه الى السور وقال له ماذا ترى يا بنى؟

قال الولد؛ ارى ثقوباً وحفراً مكان المسامير، فقال له والده، بني قد أحسنت التصرف ولكن انظر الى هذه الثقوب التي تركتها في السور لن تعود أبدا كما كانت عندما ترتكب خطأً أو تحدث بينك وبين الآخرين مشادة أو اختلاف وتخرج منك بعض الكلمات السيئة فأنت تتركهم بجروح في أعماقهم كتلك الثقوب التي تراها، أنت تستطيع أن تطعن الشخص ثم تخرج السكين من جوفه، ولكن تكون قد تركت أثرا لجرحٍ غائرٍ لهذا لا يهم كم من المرات قد تأسفت له لأن الجرح لا زال موجوداً.

تعلم يا ولدي كيف تركز فيما تفعل، فتفعله من أول مرة بطريقة صحيحة وفي كل مرة بطريقة صحيحة، إنها ليست مشكلة مادامت في الماضي ولم نحضرها معنا للحاضر أو نأخذها معنا في رحلة الحياة إلى المستقبل، ولكن دعنا نأخذ منها شيئاً واحداً فقط الدروس والعبر التي ستكون لنا مرجعاً نستفيد منه حتى لا يصبح مستقبلنا كماضينا المؤلم.

الجودة هي أن تفعل كل ما تفعله بدون أخطاء، وأن تفعل ما تفعله من أول مرة صح وفي كل مرة تفعله صح، أما الريادة والامتياز في الحياة هي ما نسميه جودة الحياة.

أن تعيش حياة الفضيلة التي اخترتها أنت لنفسك، كل ذلك ما هو إلا سنة من سنن الله في خلقه فهو أول من بدأ فأتقن كل شي خلقه، ثم الرسول صلى الله عليه وسلم يهدينا بنور حديثه المروي عَنْ عَائشَةَ رضي الله عنها، أَنّ النَّبِيَّ صلى الله عليه وسلم قَالَ: "إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ إِذَا عَمِلَ أَحَدُكُمْ عَمَلا أَنْ يُتْقِنَهُ"، إعمل يا ولدي على أنت تكون أنت والآخرين دائماً (رابحاً – رابحَاً) لا (رابحاً – خاسراً).

عبقرية (وتعاونوا)

اعتاد أحد المزارعين الحصول على جائزة كلما شارك في مسابقة الذرة السنوية وفي أحد الأيام قابله صحفي وناقشه في أسباب فوزه كل عام.

كـــان الـــصحفي قـــد علم أن المزارع يتبادل بذور الذرة مع جيرانه فـــسأله الـــصحفي: كـــيف تعطي بذورك الجيدة لجيرانك وانت تعلم انهم ينافسونك في المسابقة؟

فـــرد المزارع: ألا تعلم يا سيدي أن الريح تحمل بذور اللقاح وتلقي بهـــا من حقل الى آخر؟ فعندما يزرع جيراني بذور رديئة ستؤثر حبوب اللقـــاح المتناثرة في الهواء على محصولي، فإذا كنت أريد محصولاً جيداً لابد أن أعطي جيراني أفضل أنواع البذور.

هـــذا المزارع يدرك جيداً كيف يتفاعل مع الحياة فهو لا يستطيع أن ينتج محصولاً جيداً إلا إذا عاون جيرانه على انتاج محصول جيد.

من يرغب العيش بسلام عليه أن يعاون الآخرين على العيش بسلام لأن قـــيمة المـــرء تقاس بمدى تأثيره في حياة الاخرين، وعلى من يرد العـــيش فـــي سعادة أن يعاون الآخرين على العيش بسعادة لأن سعادة الفرد مرتبطة بسعادة الكل، اصنع بنفسك البيئة التي تريد أن تعيش فيها بقية حياتك.

ليس كل ما تراه يبدو كما تفهمه

في أحد قرى الهند الصغيرة، كان هناك مزارع غير محظوظ، إذ أنه اقترض مبلغا كبيرا من المال من أحد التجار في القرية.

هذا التاجر كان عجوزاً قبيح الوجه، وللأسف قد أُعجبَ بإبنة المزارع الفاتـــنة، لـــذا قـــدم عرضاً بمقايضته عندما وجد أن المزارع قد عجز عن السداد، إذ قال: بأنه سيعفي المزارع من القرض إذا زوّجهُ ابنته.

انزعج المزارع وابنته من هذا العرض، عندئذ اقترح مقرض المال الماكـــر بـــأن يدع المزارع وابنته للقدر أن يقرر هذا الأمر، وأخبرهم بأنـــه سيضع حصاتين واحدة سوداء والأخرى بيضاء في كيس النقود، وعلى الفتاة التقاط أحد الحصاتين، فإذا التقطت الحصاة السوداء، تصبح زوجـــته ويتنازل عن قرض أبيها، أما إذا التقطت الحصاة البيضاء، فلن تتـــزوجه ويتنازل عن القرض، وإذا رفضت التقاط أي حصاة، سيسجن والدها.

كـــان الجميع أهل القرية واقفين على ممر مفروش بالحصى في أرض المـــزارع يراقبون ما يحدث، وحينما كان النقاش جاريا، انحنى مقرض المال ليلـــتقط حـــصاتين. انتـــبهت الفـــتاة حـــادة البصر أن الرجل التقط حصاتين سوداوين ووضعهما في الكيس، ثم طلب من الفتاة التقاط حصاة من الكيس.

الآن تخيل أنك كنت تقف هناك، بماذا ستنصح الفتاة؟

إذا حللـــنا الموقف بعناية سنستنتج الاحتمالات التالية: سترفض الفتاة إلـــتقاط الحصاة، أو يجب على الفتاة إظهار وجود حصاتين سوداوين في كيس النقود وبيان أن مقرض المال رجل غشاش، أو تلتقط الفتاة الحصاة السوداء وتضحي بنفسها لتنقذ أباها من الدين والسجن.

تأمل للحظة في هذه الحكاية، إنها تسرد حتى نقدر الفرق بين التفكير السطحي والتفكير المنطقي في التعامل مع المواقف.

حـــسناً .. ما فعلته الفتاة أنها أدخلت يدها في كيس النقود وسحبت منه حـــصاة وبـــدون أن تفتح يدها وتنظر إلى لون الحصاة ثم تعمدت أن تتعثر وتـــسقط علـــى الارض، وأســـقطت الحـــصاة من يدها في الممر المملوء بالحـــصى، وبـــذلك لا يمكن الجزم بلون الحصاة التي التقطتها الفتاة، التي قالـــت على الفور: "يا لي من حمقاء، ولكننا نستطيع النظر في الكيس للحصاة الباقية وعندئذ نعرف لون الحصاة التي التقطتها" هكذا قالت الفتاة، وبما أن الحصاة المتبقية سوداء، فإننا سنفترض أنها التقطت الحصاة البيضاء.

و بمـــا أن مقرض المال لن يجرؤ على فضح عدم أمانته، فإن الفتاة قد غيرت ما ظهر أنه موقف مستحيل التصرف فيه إلى موقف نافع لأبعد الحدود.

دائماً هناك حل لأعقد المشاكل، ولكننا لا نحاول التفكير، فالعقل لديه القـــدرة للـــبحث عـــن ملايين الحلول، بشرط أن تتيح المجال لعقلك، لأن القاعدة تقول "اعمل بذكاء ولا تعمل بشقاء".

إمنح نفسك مساحة للفهم

دخـــل أحمـــد البالغ من العمر ١٠ سنوات الى مطعم في الحي الذي يـــسكنه، وجلس على طاولة كانت في ركن المطعم، تقدمت موظفة خدمة الزبائن بإتجاه أحمد تبتسم مرحبة به ثم تسأله عن ما يرغب في تناوله؟

سأل أحمد: بكم الأيسكريم بالنكهات المشكلة؟
ردت الموظفة: بخمس دولارات.
أخرج أحمد محفظة النقود من جيبه وأخذ يعد النقود التي في داخلها.
فـسألها مـرة أخـرى: حـسنا وبكم الآيسكريم الأبيض لوحده فقط دون النكهات؟
لـم يكـن أحمـد وحـدة في هذا المطعم، إذ أن هناك الكثير من الزبائن ينتظرون تفرغ الموظفة لخدمتهم أو حتى خلو الطاولة التي يشغلها أحمد.
فبدأ صبر الموظفة ينفذ، فأجابته بفظاظه: بـأربع دولارات.
فعد أحمد نقوده وقال :سآخذ الايسكريم الأبيض لوحده فقط دون النكهات.
أحـضرت موظفة المطعم الطلب، ووضعت فاتورة الحساب على الطاولة وذهبت.
تناول أحمد الآيسكريم ودفع الحساب للكاشير، وغادر المقهى.
عادت الجرسونة لتنظيف الطاولة، وعندما نظرت إلى الطاولة إغرورقت عيـناها بالدمـوع، حيث وجدت بجانب طبق الايسكريم الفارغ .. دولار واحد.
لقـد حرم الصبي نفسه الآيسكريم بالنكهات اللذيذة ليوفر دولاراً يكرم به هذه الموظفة تشجيعاً لها على عملها وُحسن استقبالها.

كثيـرا ما تقع في حرج أو تتسبب في شحن نفسك تجاه أناس آخرين نحمـل لهم الكثير من الحب والتقدير، إن الإستعجال بإصدار أحكامنا عليهم يتسبب في فهمهم بشكل خاطئ، نتسرع بأتخاذ مواقف نجدها لاحقا خاطئة، لا نملـك الـصبر ولا نعطي أنفسنا مساحة كافية لفهم الغير بل نجبرهم هم علـى فهمـنا أولاً وهذا الاسلوب لا ينجح غالباً وفي كثير من المواقف في الحياة سواء في العمل أو في المحيط العائلي أو في محيط الحب.

أحذر هذه الفئة من الناس

ربمـا بـدأت تعي أن هناك الكثيرون ممن يجب أن تتحرر منهم أو تتحرر من أفكارهم على الأقل، إنهم الخائفون الذين يعيشون حياة الخوف ويـشعرون بالخوف دائماً، يقدمون لنا النصح من منطلق الخوف، فنصبح بـلا وعـي مـثلهم خائفين، إنهم يقفون أمام طموحاتنا بخوفهم فيعيقون

صعودنا للقمة، إنهم يخشون أن يحققوا نجاحاً في حياتهم وحياة من حولهم بحجـــة: مـــاذا لـــو لم تنجح؟، والرسول صلى الله عليه وسلم يقول (وإن أصـــابك شيء فلا تقل: لو أني فعلت كان كذا وكذا، ولكن قل : قدر الله، ومـــا شاء فعل، فإن لو تفتح عمل الشيطان)، إن أهل "لو" أناس مخدعين وإنخدعوا من قبل، فلا تنخدع بهم أنت أيضاً.

هؤلاء تم برمجتهم على السلبية والركود والخنوع لتجاربهم الماضية المـــؤلمة، إن ماضـــيهم قـــيّدهم، وقيّد أفكارهم وطموحاتهم، وقيّد إيمانهم القـــوي بـــالله تعالى، إنهم يحاولون باستمرار إنزال الآخرين إلى مستوى تفكيرهم السلبي.

عندما تفكر بوعي يبدأ هؤلاء ببذر بذور السلبية في عقلك ثم يهتمون بـــشدة بمتابعة نموها في أعماقك، ويسعون للاستيلاء على ركن في عقلك ولـــو كـــان صغيراً، وعندما ينجحون في التسلل إلى عقلك سينجحون في برمجته على مستوى عقولهم، عندها سيتركونك وحدك، أتعلم لماذا؟ نعم، لأنهـــم نجحـــوا فـــي صناعة سلبي جديد انضم إلى صفوفهم، وبدأ يلعب باحتراف دورهُ في تحطيم الناجحين.

إنـــك ترى الآن أن السلبيين المتشائمين لا يُولدون، ولكن يُصنعون، وبفـــضلهم يتخـــرج على أيديهم المزيد منهم في عالمنا كل يوم، الأمر لا يحـــتاج مـــنا إلا وعـــياً كاملاً لكل من هم حولك لتتقي شر السلبية منهم، وبصراحة أقول أنك قد تجدهم بقصد أو بدون قصد يؤثرون بك ولكن في كـــلا الحالتـــين هناك وحش خفي خلف دوافعهم إنه الخوف، عندما تركز علـــى الإيجابية والعظمة فإنك سترى هؤلاء وما يفعلون مجرد مهرجين يمـــثلون، ومـــا علـــيك إلا أن تـــضحك عليهم وتتحرر منهم، أو تعديهم بإيجابيتك.

مـــا خـــاب مـــن اخـــتار ولكن خاب من أساء اختيار المستشار، الآخرون يمكن أن ينصحوك، ولكنك أنت الوحيد الذي يعرف ما الذي يجب أن تفعله، لأن هناك فرق بين أن تمضي حياتك تستشير في شيء لـــم تـــبدأ به، وبين أن تستشير في شيء بدأت به، لأن الطريق للقيام بشيء هو أن تبدأ به فعلاً، إن قوله تعالى: (فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ)

تعنـــي أن تبدأ ثم تتوكل على الله، وكأن الله تعالى يريد أن يرانا أقبلنا على الفعل والعمل ثم توكلنا عليه حتى لا يكون تواكل، فقط ابدأ ودع القدر يخدمك بتفاؤلك.

الحياة ليست دراما

إن أســـوء مـــا قد يمر عليك في حياتك هو طاعة الآخرين العمياء، لأنك بذلك تكون لست أنت الحقيقي شكلاً ومضموناً، بل أنت غيرك شكلاً ومــضموناً، عــندما خرج الممثل عادل امام عن النص في مسرحية "ود ســيد الــشغال" زاد ذلــك التصرف من شعبية المسرحية والإقبال عليها والاســتمتاع بهـــا وربما أيضاً إيرادها المالي، إن اتباع النصوص حرفياً أمراً ممل للغاية إذ نشعر أن أمر ما يقيدنا، لذلك فإن الحياة ليست دراما، فهي أيضاً لا يمكن أن نعيدها من جديد لنحاول مرة أخرى، إلا أنها تعطينا فرصاً للإنطلاق من جديد.

" عند نومك على فراش الموت لن تندم على الأشياء التي فعلتها بطريقة غير صحيحة بقدر ندمك على الأشياء التي كنت تريد فعلها ولم تفعلها" د. روبرت أنتوني

خلاصــــة القــول، لا يوجد في هذه الحياة شيء أو شخص يمكن أن يعــيق صناعتك لحياتك الناجحة والعظيمة التي تريدها إلا أنت، فأنت فقط مـــن يمكنه أن يبدع في شَل حركتك والسير بعيداً عن الطريق الصحيح، لـــذا اتخـــذ قراراً من الآن بأنك مستعد لتتخلص من أي شيء يعيقك بأي شـــكل من الأشكال ومهما كان، وإذا كنت ممن يفكرون عند إقبالهم على صـــناعة حـــياتهم بالذي سيعتقده الناس عنك؟ وما قد يقوله الآخرون؟ هنا سأرد عليك بشيء مثير، وهو أن الآخرين ليسوا بنفس القدر من الاهتمام الذي تهتم به أنت لنجاحك وحياتك وأحلامك.

لا تبع لهم عقلك

كان يجوب في غابات أفريقا الكثيفة، ذلك المهندس الذي تم تكليفه بقـــيادة فريق من مستكشفي الآثار في غابات أفريقيا، وبينما هو يجوب

فـــي إحـــدى الغابات التقى بصبي أسود البشرة في السابعة من عمره، يلعب بين الأعشاب الطويلة في يده شيء غريب، فأقترب منه المهندس ولاحظ أن بيد هذا الطفل حجراً كبيراً ولكنه كان يلمع بشكل ملفت نوعاً مـــا، الأمر الذي استثار فضول المهندس ليتفقد هذا الحجر بنفسه، فطلب من الصبي أن يعطيه ذلك الحجر فرفض الصبي، فعرض المهندس على الـــصبي بعـــض النقود المعدنية مقابل الحجر، ولكن الصبي أصر على الاحـــتفاظ بالحجـــر متمسكاً به بين يديه، وهذا ما زاد إصرار المهندس على المحاولة مرة أخرى لعله يصل إلى نتيجه يتفق بها مع هذا الصبي للحصول على هذا الحجر الغريب، فأدخل المهندس يديه في جيبه يبحث عـــن أي شي يمكن استبداله بحجر الصبي، إلى أن وجد في جيبه قطعة مـــن الشوكلاتة الذيذة، وعلى الفور عرضاها على الصبي مشيراً له أن هذه الشوكلاتة تؤكل وطعمها لذيذ، فأخذها الصبي وذاق طعمها فوجدها لذيـــذة ممـــا جعلـــه يتنازل عن هذا الحجر الكبير ليندهش المهندس من فـــوره، إذ أنـــه اكتـــشف أن الحجر ما هو إلا أكبر ماسة حقيقية قد تم اكتشافها في ذلك الوقت.

لقـــد استبدل الصبي هذه الماسة بقطعة شوكلاتة، هل تعلم ماذا يعني ذلـــك؟ إن هذا الصبي لو كان يعرف قيمة هذه الماسة لأغنته وأغنت أهله وأولاده وأحفـــاده، وهـــذا تماماً ما يحدث مع أغلب الناس إذ أنهم يبيعون عقولهم الخارقة والثمينة مقابل نفايات اللآخرين.

قـــد تقـــول لـــي كـــيف ذلك، اسمعني، فأنت عندما تجلس لتنصت للآخرين، في الغالب ماذا تسمع منهم؟ أليس الغالب هو الشكوى، التذمر، التألم، الكذب، النميمة، اليأس، البؤس، اللوم.

الآن دعنـــي أســـألك سؤالاً: ألستَ كمن جعل من أذنيه حاوية قمامة يقذف الناس فيها نفاياتهم فتستقر في رأسك؟ وتذكر أن ما تسمعه يمكن أن يكـــون أفكـــارك والأفكـــار هـــي ما ينتج عنها التصرف والسلوك، لذلك فسلوكياتك ما هي إلا نتائج وأسباب هذه النتائج هي أفكارك.

عندما زُرتُ صديقي المهندس الزراعي مجدي الصباح في المستنبت (المـــشتل) الذي يعمل به أخذني إلى حظيرة خلف المستنبت عرفني على

بعض التجارب النباتية التي يعملون على تطويرها وتغييرها، إن من أجمل ما شاهدت في هذا المعمل إن صح التعبير شجرة غريبة تدعى الشجرة القزم وهي من اليابان، يطلقون عليها (بونساي) إنها تماما كما في هذه الصورة.



شجرة البونساي القزم

ولكن الذي أدهشني هو قصة حياة هذه الشجرة التي لا يزيد ارتفاعها عن عشرات السنتمترات، إذ أن اليابانيين قاموا بربط جذورها وتهذيب أغصانها لكي يعيقوا نموها، لتكون النتيجة نسخة عن الشجر ولكنها مصغرة بشكل كبير جداً، تبدو رائعة ولكنها قزمة وصغيرة.

عندما عبرت لصديقي المهندس الزراعي عن دهشتي لشكلها الصغير، أدهشني أكثر عندما حدثني عن شجرة غريبة في العالم أيضاً لكن البشر قد لعبوا دورهم في جعلها أضخم الأشجار في العالم على الإطلاق، وقال إنها تدعى شجرة جنرال شيرمان وهي تعيش في كاليفورنيا إنها كما في الصورة تماماً،إذ أخبرني صديقي معلومات غريبه عنها، حيث يصل طولها أكثر ٢٧٠ قدماً ومحيطها حوالي ٩٠ قدماً وفيها من الخشب ما يكفي لبناء ٣٥ بيتاً كبيراً.



شجرة جنرال شيرمان العملاقة

انتهـــى كـــلام صديقي ولكن أمر الشجر لم ينته في رأسي، فأخذت أبحث في الإنترنت لأتعرف على هاتين الشجرتين أكثر، ولكنني اكتشفت أمراً غريباً إذا ان هناك عوامل مشتركة بين الشجرتين.

أولها، أن كلا الشجرتين كانتا بذرتين صغيرتين جداً، أما الثاني فإن كلا الشجرتين تم تدخل البشر فيهما، إذ لم يكن لشجرة البونساي القزم أو شجرة جنرال شيرمان الضخمة اختيار في مصيرهما.

ولكـــن الفرق بينك وبين هذه الأشجار أن الخيار لك، فإما أن يتدخل الآخـــرون بحـــياتك فيجعلوك قزماً، وإما أن تقترب ممن سيساعدوك كي تكون عظيماً.

لا تقف ساكناً .. حاول على الأقل

أحتفظُ غالباً بسلك صغير جداً في منديل ورقي، كنت قد أخرجته من (لمـــبة) مصباح كهربائي بعد أن كسرتها، يسمى بسلك التنجستون، السلك الـــذي اكتشفه توماس أديسون، ذلك الإكتشاف الذي أضاء لنا العالم كله، كنت أخرجه في محاضراتي عندما أتحدث عن "لا تستصغر أفعالك، فمن صغائر الأمور تستمر الحياة".

علـى السـاحل الشمالي في إيرلندا، وفي أحد تلك الأيام الباردة في فصل الشتاء، حيث تَهُبُّ العواصف الهوجاء، وتتقلب الأمواج العالية التي تـصل الى الشاطىء فتُمزق هدوئه، وتنشر دماراً واسع النطاق، ويخلف اثــاراً منها الظاهرة السنوية التى لا يعرف العلماء لها سببا؟ وهى تراكم مــئات الأطنان من نجوم البحر الحمراء التى تتكوم فوق بعضها، لتموت وتتفق بعد عدة ساعات من خروجها من البحر الذي تقذفها أمواجه.

فـي إحدى الليالي بينما هدأت العاصفة قليلاً، خرج العجوز ماكلاود مــن كابينته التى تقع على أعلى التل الذى يشرف على الشاطئ، ليتمشى كعادتــه اليومــية متعكــزاً على عكازته الخشبية، وبعد أن مضى بعض الوقت شاهد على مسافة ليست ببعيده منه فتى صغيراً ومعه فتاة صغيرة، كلاهمــا يحملان عصياً من جذوع الأشجار ويستعملانها في قذف بعضاً مــن نجوم البحر إلى مياه البحر، ويبدو أنهما كانا يفعلان ذلك على طول الــشاطىء، فيقوم الصبى بقذف نجمة أو نجمتين فيرميهما إلى المياه فى سبيل إنقاذ تلك النجوم المسكينة، وكذلك كانت تفعل الفتاة الصغيرة.

وعندما وصل إليهما العجور ماكلاود قال: أيها الصغار ماذا تفعلان؟ فقــال الصبي إننا نحاول إنقاذ نجوم البحر لكى لا تموت، فهى لا تستطيع ان تبقى خارج الماء طويلاً، فقال العجوز: نعم! أفهم ذلك، ولكن ماتفعلانه فــى الحقيقة ليس بالشىء الكثير، وليس ذي أهمية حقيقية، فهذه الكائنات المــسكينة بحاجــة إلى جهود جبارة وضخمة، وإلى كل الأيادي التى فى المدينة كي نعيد كل هذه الأطنان من نجوم البحر إلى المياه مرة أخرى.

فــردت الفتاة الصغيرة قائلة: هذا صحيح يا سيدي، فإن ما نفعلهُ أنا وأخــي لا يبدو جهداً حقيقياً وجباراً؟ وربما هو ليس عملاً ذى أهمية لك، ولكنه يشكل كل الأهمية بالنسبة الى تلك النجوم التى أعدناها إلى البحر- وهــي تمــسك بنجمة بواسطة العصا التي في يدها الصغيرة ثم تقذف بها إلى البحر- فهذه النجمة التى عادت الى الحياة تنظر الينا وكاننا آلهة قمنا بعمــل عجيب بإعادتها إلى الحياة مرة أخرى، فربما العمل الذى نقوم به لــيس ذو أهمية بالنسبة إلى من قام به ولكنه ربما يكون كل شى بالنسبة لمن تلقى هذا العمل يا سيدي.

فـــذهل العجوز ماكلاود من رد الفتاة الصغيرة التي أدهشته وجعلته محـــرجاً من نفسه، وقال: نعم أنتِ على حق وربت على رأسها ثم أكمل مشواره اليومي.

عـــندما دعاني صديقي الأستاذ محمد قاسم لزيارته في بيته، ذُهشت عـــندما وجدت هذا الكم الهائل من اللوحات الفنية المرسومة بشتى أنواع الألـــوان، فهناك الزيتي والخشبي ولوحات مبهرة رسمت بالفحم، إضافة إلى ما رسم على المرايا والتحف.

سألت صديقي على الفور، لابد أنك شاركت أو نظمت معارض فنية كثيرة؟ فصعقني ردّهُ حينما قال لي: وما أهمية ذلك؟! قلت له ماذا تقصد؟ قال: ماذا سيغير اشتراكي في المعارض الفنية ؟

عندها على الفور قلت له اترك الأمر علي، وبحكم معرفتي لأشخاص كثر يعملون في مؤسسات خيرية، قمت بالاتفاق معهم لعمل معارض فنية ويكـــون ريعها لصالح الشؤون الخيرية في البلد فوافقوا على الفور، وكان مـــن اتفاقـــي معهم بأن يكون هناك نسبة من المبيعات لأصحاب اللوحات الفنـــية، ثـــم أخبـــرت صـــديقي، فاندهش إذ لم يأتِ في تفكيره يوماً أن يفعل ذلك.

لقد تم تنظيم المعرض في مجمع اللاندمارك في قطر، فهل تعلم ماذا حقق هذا المعرض؟

- متعة كبيرة جداً لزوار المجمع التجاري الذي أقيم فيه المعرض.
- دخل خيري أعان المئات من المحتاجين.
- تغيرة نظرة صديقي الفنان لنفسه وعمله الفني.
- شهرة أكبر لصديقي .
- شهرة ونشاطات أكثر للجهة الخيري.
- والكثير والكثير .
- كما لا أخفيك مدى سعادتي شخصياً بهذا الإنجاز.

أبداً لا تستصغر أي شيء مفيد تفعله مهما كان، فالله تعالى يقول في ســـورة الزلزلة: (فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ * وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ

شَرًّا يَرَهُ)، والرسول صلى الله عليه وسلم يقول: (لا تحقرنّ من المعروف شيئا ولو أن تلقى أخاك بوجه طليق) رواه مسلم.

يُحكـى أن ملكـاً كان يحكم دولة واسعة جداً، أراد هذا الملك يوماً القـيام بـرحلة برية طويلة، وخلال عودته وجد أن قدميه تورمت بسبب المـشي في الطرق الوعرة، فأصدر مرسوماً يقضي بتغطية كل شوارع مدينـته بالجلد، ولكن أحد مستشاريه أشار عليه برأي أفضل، وهو عمل قطعتـي جلـد صغيرتين تحت قدمي الملك فقط، قد تكون هذه بداية نعل الأحذيـة، ولكنه تغيير بسيط جعل كل شوارع المدينة تحت قدمية مريحة جـداً، وأنـت عزيزي القارئ لا تعتقد أبداً أن العالم كله يجب أن ينصلح حتى ينصلح حالك، ربما تغيير بسيط في حياتك يغير حياتك كلها أو حتى فـي حياة الآخرين من حولك، واعلم أنك إذا عملت للناس فإنهم سيعملون لك، إنها سنة العطاء من جنس العمل.

إذا كنت لا تقوى على المستحيل

إذا أردت أن تعيش سعيدًا في العالم

فلا تحاول تغيير كل العالم بل غيّر في نفسك

عندها سيتغير العالم، ولو في نظرك على الأقل

(كن أنت التغيير الذي تريد أن تراه في هذا العالم) مهاتما غاندي

تقول إحدى الكاتبات: رأيت اليوم فيديو قصير ولكنه ترك في نفسي أثـراً كبيراً، إذ أنه يتحدث عن الفتاة الصغيرة ذات الشعر المجعد صاحبة الـست سـنوات بائعة المناديل الورقية التي كانت تسير حاملة بضاعتها علـى ذراعهـا الـصغير، فمرت على سيدة تبكي فتوقفت أمامها لحظة تتأملها، فرفعت السيدة بصرها للفتاة والدموع تغرق وجهها، فما كان من هـذه الطفلة إلا أن اعطت للسيدة مناديل من بضاعتها ومعها ابتسامة من أعمـاق قلـبها المفعم بالبراءة، وانصرفت عنها قبل أن تتمكن السيدة من إعطائهـا ثمـن علبة المناديل، وبعد خطوات استدارت الصغيرة ملوحة للسيدة بيدها الصغيرة، ومازالت ابتسامتها الرائعة تتجلى على محياها.

عادت السيدة الباكية إلى إطراقها ثم أخرجت هاتفها الجوال وأرسلت رسالة "آسفة ... حقك علي"

وصلت هذه الرسالة إلى زوجها الجالس في مطعم مهموم حزين فلما وصـــلت إليه الرسالة ابتسم، وما كان منه إلا أنه أعطى (الجرسون) ٥٠ جنيها مع أن حساب فاتورته ٥ جنيهات فقط.

عـــندها فـــرح هـــذا العامل البسيط بهذا الرزق الذي لم يكن ينتظره فخرج من المطعم ذهب إلى سيدة فقيرة تفترش ناصية الشارع تبيع حلوى فاشـــترى منها بـــ١٠جنيه وترك لها ١٠ جنيهات صدقة وانصرف عنها سعيداً مبتسماً.

تجمـــدت نظرات العجوز على الـــ١٠ جنيهات فقامت بوجه مشرق وقلـــب يـــرقص فـــرحاً ولملمت فرشتها وبضاعتها المتواضعة، وذهبت للجزار تشتري منه ٤ قطع لحم ورجعت إلى بيتها لكي تطبخ طعام شهي وتنتظر عودة حفيدتها وكل ما لها من الدنيا، جهزت الطعام وعلى وجهها نفس الابتسامة التي كانت السبب في أنها ستتناول اللحم هذه الليلة.

لحظـــات وانفـــتح الـــباب ودخلت البيت طفلة صغيرة متهللة الوجه بابتـــسامة رائعـــة تنير وجهها الجميل الطفولي البريء، لتكون تلك الفتاة الصغيرة ذات الشعر المجعد صاحبة الست سنوات بائعة المناديل الورقية.

أرجوك، إذا كنت ممن يظنون أنهم لا يستطيعون صنع تغيير عظيم في الحياة، فلن يصعب عليك أن تزرع بسمة في هذا الوجود؟

لنحلّق كسرب الطيور

قـــال تعالـــى (وَتَعَاوَنُـــوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلا تَعَاوَنُوا عَلَى الْأِثْمِ وَالْعُدْوَانِ) المائدة ٢.

ألـــم تـــسأل نفسك عندما يأتي فصل الخريف وترى جماعة الطيور المهاجـــرة تتجه نحو الجنوب وهي تطير على شكل < . ترى لماذا تتخذ الطيور هذا الشكل بالذات أثناء الطيران؟!

لقـــد توصل العلم إلى أن كل طير عندما يضرب بجناحيه يعطي دفعة إلـــى أعلى للطائر للذي يليه مباشرة، وعلى ذلك فإن الطيران على شكل < يمكّن سرب الطيور من أن يقطع مسافة إضافية تقدر على الأقل بـــ ٧١% زيادة على المسافة التي يمكن أن يقطعها فيما لو طار كل طائر بمفرده.

إذاً لنتعلم من الطير أن مجموعة الأفراد الذين يعملون في فريق واحد ويتخذون الوجهة نفسها يصلون إلى أهدافهم بصورة أسرع وأسهل فيتعاونون ويدعم بعضهم بعضاً، وعندما يخرج أحد الطيور عن مسار الشكل > فإنه يواجه فجأة بسحب الجاذبية وشدة مقاومة الهواء، لذلك فإنه سرعان ما يرجع إلى السرب ليستفيد من القوة والحماية التي تمنحها إياه المجموعة أو الفريق كاملاً.

وكذلك فإن الإنسان ضعيف بنفسه وقوي بإخوانه وإذا ابتعد عن الجماعة فقد لا يستطيع مقاومة التيار.. هذا وبالإضافة إلى أن قائد السرب عندما يحس بالتعب لأنه يتحمل العبء الأكبر من المقاومة فإنه ينسحب إلى الخلف ويترك القيادة لطائر آخر، وهكذا تتم القياده بالتناوب (التفويض) حتى يتم الوصول إلى الهدف .

الطير بفضل خالقه يعلمنا أن العمل كفريق أجدى وأكثر نفعاً في الحياة والتعاون كنز ثمين في الإدارة والقيادة ويعلمنا التعاون والتناوب عليها من قبل الأكفاء خاصة عندما يكون العمل صعباً، فقد قال تعالى: ((وتَعَاوَنُوا عَلَى البِرِّ والتَّقْوَى))، وأما أفراد الطيور الذين في الخلف فإنهم يواصلون الصياح أثناء الطيران لتشجيع الأفراد الذين في المقدمة على المحافظة على سرعة الطيران للوصول إلى الأهداف في التوقيت المناسب.

وبذلك نتعلم أن العبارات التشجيعية قد لا تكون كل التحفيز ولكنها تساعد دائماً في تنشيط الذين يعملون في الخطوط الأمامية وتحثهم على التقدم دائماً بالرغم من الضغوط المستمرة.

وأخيراً فعندما يمرض أحد أفراد الطيور أو تصيبه رصاصة صياد فيتخلف عن السرب، يقوم اثنان من الطيور بالانسحاب من السرب واللحاق به لحمايته ويبقيان معه حتى يتمكن من اللحاق بالمجموعة أو يموت فيلتحقان بسرب آخر.

لم يضع الله تعالى هذه الحكمة والاستراتيجية في الطيور عبثاً وإنما لنكتشفها ونتعلم منها، فكلنا يعلم أن دفن الموتى لم نتعلمه إلا من الطيور، ففي الكائنات حولنا دروس وعبر لو تعلمناها ستضاعف إنتاجيتنا وتحسن أداءنا.

من هم بالأسفل لا يرون ما يراه من هم بالأعلى

أعــز أصدقاء جنكيز خان، كان صقره، الصقر الذي يلازم ذراعه، صقر جنكيز خان كان مثالاً للصديق الصادق، حتى وإن كان صامتاً.

خــرج جنكيــز خان يوماً في الخلاء لوحده ولم يكن معه إلا صديقه الــصقر، انقطع بهم المسير وعطشوا، أراد جنكيز أن يشرب الماء ووجد ينــبوعاً فــي أسفل جبل، ملأ كوبه وحينما أراد شرب الماء جاء الصقر وانقض على الكوب ليسكبه.

حــاول مرة أخرى .. ولكن الصقر مع اقتراب الكوب من فم جنكيز خان يقترب ويضرب الكوب بجناحه فيطير الكوب وينسكب الماء.

تكررت الحالة للمرة الثالثة، استشاط غضباً منه جنكيز خان وأخرج سـيفه، وحيــنما اقترب الصقر ليسكب الماء ضربه ضربة واحدة فقطع رأسه ووقع الصقر صريعاً.

أحــس بالألم لحظة وقوع السيف على رأس صاحبه، وتقطع قلبه لما رأى الصقر يسيل دمه.

وقف للحظة، وصعد فوق الينبوع، ليرى بركة كبيرة يخرج من بين ثنايا صخرها منبع الينبوع وفيها حيةٌ كبيرة ميتة وقد ملأت البركة بالسم.

أدرك جنكيــز خان كيف أن صاحبه كان يريد منفعته، لكنه لم يدرك ذلك إلا بعد أن سبق سيفه إلى رقبة صديقه الوفي.

أخــذ صــاحبه، ولفه في خرقه، وعاد جنكيز خان لحرسه وسلطته، وفي يده الصاحب بعد أن فارق الدنيا.

أمــر حرســه بــصنع صقر من ذهب، تمثالاً لصديقه وينقش على جناحيه:

صديقُك يبقى صديقَك ولو فعل ما لا يعجبك

وفي الجناح الآخر

كل فعل سببه الغضب عاقبته الندم

أما عنوان القصة "من هم بالأسفل لا يرون ما يراه من هم بالأعلى" فــإن فيها معاني عظيمة في السمو في التفكير والسمو بمكانتك في الحياة والسمو بمعاملتك للآخرين.

من هم على القمة يرون ما لا يراه من هم في الأسفل، لذلك قرر أين يجب أن يكون موقعك، وتذكر أن من على القمّة يمكنه أن يرى قمماً أخرى ويعيش بين القلة المميزين على قمم النجاح، إنهم أشخاص هجرو الازدحام في الأسفل وصعدوا بأهدافهم وإصرارهم وإيجابيتهم وتوفيق الله تعالى لهم.

سحر التواصل

عندما تقابل شخصاً وجهاً لوجه، فإن ٩٣% من حكمه عليك يتعلق بمظهرك، وتواصلك غير الناطق، ولغة جسدك.

تأثير كلماتك التي تتفوه بها لا يتعدى٧%. يتطلب أسلوبك الناجح في التواصل مع الآخرين منك أن تتذكر دائماً أن الآخرين يحكمون على الكتاب من غلافه الخارجي.

إن أول ١٢ كلمة منك مع أي طرف آخر جديرة بأن يحكم الآخرون عليك، أظهرت الأبحاث من أن٧% فقط من الانطباع الذي يكونه الآخرون عنك يتعلق بالكلمات التي تقولها عند اللقاء الشخصي الأول، عليك أن لا تدع هذا الحيّز البسيط للصدفة. لا تستهن به، استخدمه في التعبير عن امتنانك لتمكنك من لقاء الآخرين كأن تقول: "أشكرك على الوقت الذي خصصته للقاء اليوم"، أو "هذا لطف منك أنك تناولت الغداء معي اليوم"، فالناس تقدرك وتحترمك تماماً كما تقدرها وتحترمها.

الأسماء لها سحر، من أساليب التواصل المهملة، التأثير السحري لأسمائنا عندما نسمعها من الشخص الذي يتحدث إلينا، لا يوجد أعذب أثراً من صدى أسمائنا على نفوسنا.

إذا كان اسم من يتحدث إليك ظاهراً في الكلمات الأولى للحديث وفي خلال الثواني السبع الأولى، فهذا يعني ببساطة أنه في مركز اهتمامك وأنك تركز عليه، فلا يوجد ما هو أكثر فاعلية في إثارة انتباه الآخرين من النطق بأسمائهم.

الشَّعر تاج على رأسك، وقد يكون أيضاً الحجاب لدي المتحجبة، هناك أشخاص ينظرون أولاً إلى تسريحة شعرك ولونه، لا تدع تسريحة

شـــعرك الـــسيئة أو ترتيب حجابك يفسد عليك تواصلك مع الآخرين، تخيل أنك تطرق باب جارك فيخرج لك بشعر مكوش كأنه خارج من فلم رعب.

لمعـــان الحـــذاء بريق العيون، سينظر الآخرون إليك من رأسك إلى أخمـــص قدمـــيك، فإذا لم يكن حذاؤك معتنى به بالشكل اللائق، فستكشف نفسك أمام الآخرين بإهمالك لتفاصيل الامور، صحيح أنه آخر ما ترتديه قـــبل خروجك من البيت، ولكنه في الواقع أول شيء ينظر إليه الكثيرين، وربما يحاكمونك عليه.

عـــندما تسير تخيل أنك شخصية مشهورة بين جماهيرها التي تحبه، الإنـــسان الذي يسير بسرعة وجدية يؤخذ على أنه جدي ونشيط ومتفاعل، إنهـــا تمامـــاً أوصاف الشخص الذي يتطلع نحوه الآخرين للاعتماد عليه، اختر خطواتك وامش على هدى إذا كنت تريد أن تترك انطباعاً جيداً.

لا تتـــردد فـــي أخـــذ دورة أو تدريب في فن المصافحة والتعارف، أسلوب المصافحة أسلوب هام جداً من أساليب التواصل مع الآخرين، أول حـــركة تقوم بها عندما تلتقي بشخص هي أن تمد له يدك بالمصافحة فهل تعلمتها ممن يحسن أدائها.

لا يوجد رجل أعمال على وجه الأرض لا يمكنه أن يصف لك مدى التأثيـــر الإيجابـــي الـــذي تتـــركه المصافحة الحارة والجادة والقوية عند الطـــرف الآخـــر، ومع ذلك لا زلنا نرى الكثيرين ممن لا يكلفون أنفسهم عـــناء تلقـــي الآخـــر بمـــصافحة تعبر عن حرارة الود، كأيدي رخوة، ومصافحات باهتة، عندما تأخذ يد الآخر بيدك ثبت إبهامك على ظاهر يده واضـــغط بيدك على يده ضغطة ودية خفيفة وحرك يده للاعلى وللاسفل قلـــيلاً وكـــن أخر من يرخي يده لانهاء المصافحة. هكذا تكون قد بدأت علاقـــة ودية قوية مع الآخرين، ولا بأس إن تعلمت كيف تصافح الجنس الآخر إن لزم الأمر.

ابـــن علاقة ،المقدمات المناسبة (الحديث المقتضب) أسلوب يستخدمه المتمرســـون فـــي كسب ود الآخرين، فهي الاستراتيجية التي يمكنك من خلالهـــا تحطـــيم الجلـــيد بينك وبين الآخرين وتبني علاقات قد تدوم إلى

الأبـــد، من المهم أن تنتبه إلى اسم من تقوله أولاً، وما هي الكلمات التي ستتفوه بها في مقدمة الكلام، إتيكيت التواصل اجعله في مقدمة أولوياتك.

لا تعجب إن قلت لك إجعل لنفسك بطاقة تعارف (Business Card) لــيكن معـــك كمــية منها دائماً لأنك لا تدري متى وكيف يمكن أن تلتقي شـــخص يهمه معرفتك والتواصل معك، كم هو مخيب للآمال ومحبط أن تطلب من أحدهم بطاقة تعريف ليجيبك: "أوه، أنا آسف، أعتقد أنني قدمت آخر بطاقة كانت بحوزتي منذ دقائق..." قد يرد لعقلك هنا أنه قد قابل كل من يريد أن يقابلهم ممن هم أكثر منك أهمية إلى أن نفذت بطاقاته، احتفظ بــبطاقاتك بعلــبة صــغيرة تــصطحبها معك تحفظها من الاهتراء، ولا تضطرك للبحث عنها مطولاً بين ما تحمله من أوراق وحاجيات أخرى.

فــيك أشــياء أخـــرى تتحدث غير فمك ،أفضل أسلوب من أساليب التواصـــل هو الابتسامة. إنها تخبر الناس أنك مسرور للقائهم، وتقول لهم عيناك أنك مهتم بوجودهم وبما يصدر عنهم من أفكار وأقوال.

المــيل للأمـــام قليلاً نحو الطرف المقابل أثناء الحديث يجعلك تبدو وكأنـــك مـــشارك بكامل طاقتك في الحديث، استخدم قدر ما تستطيع من إشارات لتبدو مهتماً ومستمتعاً بهذا اللقاء.

أنـــت تخطـــط لكـــل حركة من تحركاتك، لا تدع شيئاً للصدفة، كن مـــستعداً لخلـــق انطـــباع قـــوي، فهذا أجدى وأقوى أسلوب من أساليب التواصل الناجحة.

دون قصد قد ترفع إنساناً إلى القمة

كـــان هـــناك صاحب مصرف يمر في كل يوم أمام المتسول الذي يجلـــس قرب مصرفه ويضع في قبعته قطعة من النقود، وبشكل مختلف عـــن الآخـــرين الذين كانوا يتصدقون على هذا المتسول، كان المصرفي يـــصر أن يأخـــذ قلم رصاص من الأقلام التي كان يضعها المتسول على الرصيف إلى جانبه.

كان المصرفي يقول له وهو يأخذ القلم: "أنت تاجر، وأنا أتوقع دائماً أن أتلقى قيمة من التجار الذين أتعامل معهم مقابل النقود التي أدفعها لهم".

في يوم من الأيام اختفى المتسول، مضت أعوام، وفي أحد الأيام كان المصرفي يسير في أحد الشوارع الرئيسية فمر على أحد متاجر الكتب الصغيرة.

هناك وجد المتسول، إلا أنه في هذه المرة لم يكن متسولاً، بل صاحب المتجر فقال له: "كنت دائماً أنتظر مرورك من هنا. لقد كنت السبب في وجودي هنا كصاحب متجر، لطالما فكرت بمقولتك المتكررة لي بأنني تاجر، فقررت أن أصبح تاجراً ولم لا، بدأت أفكر بنفسي كتاجر فعلاً، وعوضاً من أن أبقى متسولاً بدأت أبيع أقلام الرصاص، ثم بدأت أبيع كميات كبيرة منها للشركات والمدارس، وهكذا إلى أن رأيتني وأنا على هذا الحال، لقد منحتني الشعور باحترام الذات، وساعدتني على النظر إلى الرجل الذي بداخلي بشكل مختلف".

إليك ٤٠ نصيحة وصلتني من خبير

١- سلم على من تعرف ومن لا تعرف بكل حرارة وصدق، أنا أرسل لك هذا الرسالة وأنا لا أعرفك، أليس جميلاً أن نكون ذا فائدة لكل الناس؟.

٢- استمع للآخرين عندما يتحدثون معك، اترك ما تقوم به وانظر إليهم وأصغي لهم، لأنهم بحاجة إلى تركيزك معهم لدقائق وليس العمر كله.

٣- أظهر لهم إهتمامك عن طريق مديحهم وتنبيههم على إيجابياتهم، فهذا يعزز من ثقتهم بأنفسهم، ويشعرهم أنك شخص محبوب وجدير بالثقة في رأيه.

٤- أدع للناس بالخير، وصدقني الدعاء في ظهر الغيب له تأثير عجيب بين قلوب الناس، لأن هناك ملك خاص يقول "و لك بمثل" تخيل أن الملك يدعو لك كما أنك تدعو للآخرين، فتحل البركة بينك وبين الذي تدعو له.

٥- أنت صانع مستقبلك لأنه كما تدين تدان، فاعلم أن كل ما فعلته للآخرين سوف يعمله شخص آخر لك، فانتبه ما الذي تقوله وما الذي تفعله.

٦- ابتسم عندما تلقى الآخرين بصدق من قلبك قبل أن ترتسم البسمة على شفاتك. أليس بجميل أن تكون عظيم الشأن من داخلك؟؟ ابتسم عند اللقاء وعند الوداع.

٧- اهتم بنفسك أولاً ثم اهتم بالآخرين، لأن لنفسك عليك حقا، اهتم بملبسك وغذائك، وصحتك ودراستك وعملك ثم فكر بالآخرين وهذه ليست أنانية.

٨- احتسب أي شيء لله يعوضك الله عنه خيراً كثيراً (إن شاء الله)، أن تمسك غضبك وأن تصبر على أهلك وأصحابك، أو أن تعلّم الآخرين تطوعا يجعله إن شاء الله في ميزان حسناتك.

٩- حادث الناس بكل لطف وتأنٍّ، وفكر قبل أن تقول أي شي قد تندم عليه فيما بعد.

١٠- كن خلوقا تنل ذكرا جميلا، الخلق الحسن يوازي درجة الصلاة والصوم، فهل تعرف كيف قدرك عند الله؟

١١- إذا أحببت أن تنصح أو تعلق على شخص، أخبره على إنفراد حتى لا ينحرج وتحرجه أمام الآخرين، لأنه سوف يكره أن يتعامل معك مرة أخرى إذا أحرجته أمام الآخرين.

١٢- (من تتبع عورة أخية تتبع الله عورته) فاستر على إخوانك المسلمين، حتى لو أرتبكوا الذنوب، من منا لا يخطئ ولكن (خير الخطائين التوابون).

١٣- أسعى للخير يميناً ويساراً، ومساعدة الآخرين بجهدك ومالك ووقتك، ولا تقول أنا فعلت كذا وكذا، ولتخلص في نيتك، قم به دون أن يعرف أحد ودون مقابل.

١٤- اشكر الذي آذاك (أنا أعرف أنك لن تستطيع عمل ذلك دائماً) ولكن تخيل أن هذا المسكين أعطاك حسناته وسوف يحس أنك أقوى من أن تتضايق فسيفشل ويذهب غضباً لانه خسر الجولة معك، فما رأيك بهذه المصارعة؟

١٥- أصحاب المبادئ يعيشون مئات السنين وأصحاب المصالح يموتون مئات المرات.

١٦- ألا تحب أن أرسل لك هدية؟؟ وهكذا الناس تحب من يهديهم الهدايا حتى توطد العلاقات "تهادوا تحابوا" وتزيل المشاحنات وهي تعبير بسيط عن الحب والاحترام وتكون عندهم فكرة جميلة عنك.

١٧- أليس الفورمات للكمبيوتر تزيل كل الشوائب والفايروسات؟ قم بإزالت الماضي الأليم من علاقاتك، والمواقف السيئة التي حدثت بينك وبين الآخرين، أبدأ حياة جديدة نقية نظيفة، فأنت المستفيد الأول.

١٨- أنت جسم إنسان بداخله روح، وهكذا الآخرون، حتى لو كان نصرانياً أو يهودياً، تعامل مع الجميع بإنسانية فقد ترقق قلبهم برقة قلبك لهم.

١٩- حاول أن تتجنب التعليقات السخيفة، وتخيل أن الشخص الآخر لم يقل لك بل قال للكرسي الذي بقربك او أي شي مادي. فلن تحس بالألم، لكن الكرسي المسكين هو الذي أحس بالألم.

٢٠- حاول أن لا تغضب، حاول أن تسيطر على انفعالاتك حتى لا تؤذي الآخرين وبعد ذلك تندم.

٢١- إحرص على زيارة الناس الذين تعرفهم وتصيد المناسبات، سواء الأهل أو الأصدقاء لأن هذه الزيارات، تزيد الرابطة بينك وبين الآخرين. وعش لحظات حياتهم في السراء والضراء.

٢٢- شجع من تعرف على الأعمال التي قام بها، أشعره بأنه قام بعمل جليل حتى لو كان صغيراً، نحن البشر نحتاج من يزيد قوانا بكلمة، ألست معي في ذلك؟

٢٣- الصاحب ساحب، فانظر من تصاحب، ولا تقول هو الذي أجبرني وهو الذي أغواني، أليس لك عقل يفكر وقلب يشعر؟

٢٤- عامل الناس بأحب الأشياء التي تريد أن يعاملوك بها حتى يتأثروا بك وتكون لهم أعز الأحباب.

٢٥- عدد إيجابيات الآخرين قبل أن تعدد سلبياتهم. فسوف تلاحظ أن إيجابياتهم زادت لأنك لم تعد النظر بدقة إلى أن عددت الإيجابيات.

٢٦- عندما تتحدث مع شخص ما أو يتحدث هو معك حاول أن لا تلتفت ولا تتثآب، وإذا اتصل أحد في تلك الفترة أستأذن الشخص الآخر أنك سوف ترد على الهاتف حتى لا ينزعج.

٢٧- كن متواضعا مع كل الناس، الصغير والكبير، القريب والغريب، (فمن تواضع لله رفعه).
٢٨- كن منشرح الصدر عند الاستماع، فالناس يريدون أن يجلسوا مع الذين يستمعون لهم أكثر من الذين يتكلم معهم. صدقني لن يجلس معك اي شخص إذا أنت لم تكن منصت لهم.
٢٩- لا تحزن إذا لم يرض عنك أحد، فإستحسان الآخرين ليس غايتك، إعمل ما عليك فقط، ربما هناك من هو خارج بيتك أو خارج بلدك أو خارج قارتك يحبك، ويدعو لك صباح مساء بالخير وأنت لا تدري، فما بالك إذا أحبك الله؟
٣٠- لا تقاطع عندما يتكلم معك شخص بل اجعله يكلمك للنهاية واستأذن إذا أردت أن تتحدث، تحدث بكل تأني حتى لا يتأثر الشخص الثاني ويقاطعك هو فلا يكون هناك فائدة.
٣١- لا تقل أنا لا أريد أن أخالط الناس لأنهم يؤذونني، لأن الذي يعيش مع الناس ويصبر على أذاهم أفضل من الذي يعتزلهم خوفا منهم.
٣٢- لا تنس أن في قلبك جوهرة تدور وتضيء من حولها بكل الحب والاحترام وفي عقلك نبتة خير من العلم والمعرفة فشارك الآخرين بهذا العلم.
٣٣- من أساليب جذب الناس إليك بالكلام أن تبدأ أنت بالسؤال عنهم، حتى وإن لم يسألو، وتعبر عن شوقك إليهم وليعلم كم أنهم عزيزون عندك، فتزيد أنت من معزتك عندهم (عملية عكسية).
٣٤- الناس لا تعرف ما بداخلنا، تعرف ما هو بالظاهر، فاهتم بشكلك ونظافتك، (الله جميل يحب الجمال) وانتبة لتصرفاتك حتى لا يفهمك شخص ما خطأ.
٣٥- لا تتذمر إذا فشلت، فالحياة حلوة في مجالات أخرى ولا تيأس وحاول مرة ومرتين .. ومليون مرة.
٣٦- نحن لسنا ملائكة حتى لا نخطئ، فإذا أخطانا فلنبادر إلى التأسف بسرعة حتى تصفي حساباتك مع الآخرين، لأن الله يرحم لكن الناس لا ترحم.

٣٧- إذا أخطأ الآخرون في حقك فلتسامح، ولا تحاول أن تنتظر التأسف من الآخرين لأنهم إما أن يكونوا عزيزي النفس أو خجولين من التأسف.

٣٨- لا تقل الناس يحبونني وتنسى والديك. هم أهم الناس الذين يجب أن نركز عليهم، هم أصل البركة، هم الذين سوف يجدون لنا الخير أينما كان برضاهم عنا (إن شاء الله).

٣٩- (ارحموا من في الإرض يرحمكم من في السماء) تراحموا، تحابوا، تآلفوا، ازرعوا الحب بينكم وبين بعض.

٤٠- قد تكون تعاستك بسبب شخص ظلمته أو أخطأت في حقه، فبادر أخي/أختي وانظر من هذا الذي تدمرت حياتك بسبب ظلمك له، فكلمة "آسف" فيها خير بداخلها (أ: أنس، س: سرور، ف: فرح) فتخيل هي تأسف مع مزج من الكلمات الجميلة.

حذاء غاندي

يُحكى أن غاندي كان يجري بسرعة للحاق بقطار، وقد بدأ القطار بالسير وعند صعوده القطار سقطت من قدمه إحدى فردت حذائه، فما كان منه إلا أن خلع الفردة الثانية وبسرعة رماها بجوار الفردة الأولى فتعجب الناس؟

وسألوه: ماحملك على مافعلت؟ لماذا رميت فردة الحذاء الأخرى؟

فقال غاندي الحكيم: أحببت للفقير الذي يجد الحذاء أن يجد فردتين فيستطيع الإنتفاع بهما، إذ لو وجد فردة واحدة فلن تفيده، ولن أستفيد أنا من الفرد الوحيدة أيضا.

إن العبرة من هذه القصة أن نعلم أنه إذا فاتنا شيء فقد يذهب إلى غيرنا ويحمل له السعادة، فلنفرح لفرحه ولا نحزن على مافاتنا.

٧

القيمة السابعة

القيمة المالية

عبقرية التميز المالي

كيف تحقق توازناً مالياً؟

الفصل السابع
القيمة المالية
عبقرية التميز المالي
(الاتزان المالي)

سيكلوجية الثراء
"أي إنسان قادر أن يحقق لنفسه الغنى"
روبرت أنتوني

"الأغنياء يزدادون غنى، والفقراء يزدادون فقراً" فالأغنياء يفكرون في الغنى والمشاريع والاستثمار، بينما الفقراء يفكرون بالفقر ويشكون ويتذمرون،ولكن كيف، إن أفكارنا الراسخة في أذهاننا وعاداتنا اليومية التي اعتدنا على تكرارها هي التي تحدد النتائج التي نعيشها، فحياتك صورة طبق الأصل ما يحتويه عقلك من أفكار، وتفاصيل حياتك أيضاً هي نفس تفاصيل أفكارك.

إذا غاب الثراء عن حياتك فذلك لأنك الذي تبعده، فغياب الثراء ليس له علاقة بالحالة الاقتصادية أو الاجتماعية أو تضخم عملة .. إلخ، إن الله تعالى لم يحرم البشر من الثراء فخزائنه عظيمة وملكه لا ينتهي، ولكن الله تعالى جعل للرزق والثراء قوانين وأسباب تنقسم إلى نوعين، أسباب عملية وأسباب عقائدية.

إنها مسألة تركيز، إن الذي يركز تنحاز له الدنيا، وتخدمه الأحداث والظروف، ولكن السؤال فيما نركز؟ إن الفقراء يركزون فيما لا يريدون، بدلاً من التركيز فيما يريدون، بل أنَّ الغالب يضعون عوائق بينهم وبين أن يكونوا أثرياء فيعيقون تدفق الرزق إليهم.

الغنى والثراء قوة، والله تعالى يحب المؤمن القوي، لقوله صلى الله عليه وسلم: "إن الله عز وجل يحب العبد التقى الغني الخفي "إن الإنسان يولد غنياً فما الذي يجعله بعد ذلك فقيراً وضعيفاً، قال تعالى في سورة الأنفال ((ذَلِكَ بِأَنَّ اللَّهَ لَمْ يَكُ مُغَيِّراً نِّعْمَةً أَنْعَمَهَا عَلَى قَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا

بِأَنفُسِهِمْ))، عندما نعيش في بيئة فقيرة فإن عقولنا تمتلئ بالأفكار والمفاهيم والقناعات السلبية التي تقوي الاعتقاد بأننا نعيش في ندرة وأننا مظلومون وأن عالمـنا لـيس إلا عالمـا فقيراً، وعندها تصبح حياتنا انعكاساً لتلك القـناعات والمعتقدات، لأن أهم قانون من قوانين العقل هو أنك كي تغير النـتائج عليك أن تغير الأسباب فالعالم الخارجي هو نتاج العالم الداخلي، والحقـيقة التـي لا شـك فيها هي أن الغنى والثراء لن يأتي إلا في حالة واحد فقط أن نغير ما في أنفسنا وعقولنا من قناعات ومعتقدات فقيرة إلى قناعات ومعتقدات غنية لقوله تعالى في سورة الرعد: ((إِنَّ اللَّهَ لا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ)).

وبـناء علـى ما سبق فإن وضعنا المالي الحالي هو من صنع أيدينا ونحـن السبب فيما نحن عليه من ثراء أو فقر، إنها المسئولية الذاتية عما يحـدث لنا، وإن لم نتقبل هذه الحقيقة فإننا لن نملك إلا نشكو ونتذمر من وضـعنا ونلعـب دور الـضحية ليس إلا، إن هذا الشكوة والتذمر تدعم أفكارنـا السلبية، فهي كوحش كلما تذمرنا وشكونا نغذيه أكثر فيكبر فينا وحولـنا ثـم يـسيطر علينا دون وعي منا، وقد يستمر الامر حتى نهاية اعمارنا، وعندها لن تعرف طعم الثراء.

اعترافات معظم الأغنياء

"المـال لا يمكن أن يجعلك سعيداً، ولكن يمكن أن يخلصك من كثير من الأشياء التي تجعلك غير سعيد"مقولة لمليونير أمريكي.

يقولون في الصين:

يمكـنك شـراء منـزل بالمـال	ولكـن لـيس البـيت الـسعيد
يمكـنك شـراء الـساعة بالمال	ولكـن لـيس الـوقت
يمكنك شراء المنصب والموقع بالمال	ولكـن لـيس الاحتـرام
يمكـنك شـراء الـسرير بالمال	ولكـن لـيس الـنوم الهانـئ
يمكـنك شـراء الكـتاب بالمال	ولكـن لـيس العلـم
يمكـنك شـراء الـدواء بالمـال	ولكـن لـيس الصحة والعافية
يمكـنك شـراء الـدم بالمـال	ولكـن لـيس الحيـاة

كثيـــر من أصحاب الأرصدة في البنوك لا يعرفون طعم السعادة، إن المـــال دائمـــاً جـــزء مهم من الحياة، فهو الذي يحدد درجة الجودة التي نعيشها وليس درجة السعادة التي نريدها.

معظـــم الأثرياء يعتبرون المال أكبر الأسباب التي تسبب لهم التوتر والضغط، فالمال ليس سعادة ولا راحة ولكنه حرية، نعم فهو يمنحنا قدراً من الحرية ونوعاً من القوة.

اصنع الثراء أولاً في رأسك

في إحدى محاضراتي سألت متدربة، إذا حصلت على مليون دولار مـــاذا ســـتفعلين بهذا المليون؟ فما كان منها إلا أن اندهشت وارتسم على وجهها ملامح الحيرة والتوتر، ثم لم تعرف بماذا تجيب، إن هذا يدل على أن هذه السيدة لم تفكر أبداً في الثراء بالطريقة الصحيحة، وماذا يمكنها أن تفعـــل بالمال في حال تدفق إليها، أي أن عقلها لم ينشغل بالثراء، وهذا ما يـــؤيد أن الأغنياء يفكرون في الغنى والمشاريع والاستثمار، بينما الفقراء يفكرون بالفقر ويشكون ويتذمرون ويتألمون، لذلك نرجع إلى قاعدة تقول: "إن الاغنـــياء يزدادون غنى والفقراء يزدادون فقراً"، إن القدر لن يعطيني أكثـــر حتـــى يـــتأكد من قدرتنا على إدارته بالشكل الذي يمكن أن نتحمل مسؤولية هذه الثروات.

يجب أولاً أن ترى الثراء في خيالك قبل أن تراه على أرض الواقع، وإن لـــم تـــؤمن بهذا فلن تتمتع بالثراء أبداً، لذلك فأنت تصنع الثراء في خـــيالك أولاً، لأن التغييـــر يبدأ من الداخل وهذه القاعدة تنطبع جلياً على الثراء أيضاً، يقول أحد الأثراء أننا إن لم نصنع الثراء في داخلنا أولاً فإن مـــا ســـيحدث لنا هو أن نقوم بصناعة مستقبلنا بناء على ماضينا أو ربما ماضي آباءنا، أي أن الأمر يتطلب منا أن لا نقيد أنفسنا بماضينا أو ربما حـــياة آباءنـــا، قال تعالى في القرآن الكريم: { وَإِذَا قِيلَ لَهُمْ تَعَالَوْا إِلَى مَا أَنْزَلَ اللَّهُ وَإِلَى الرَّسُولِ قَالُوا حَسْبُنَا مَا وَجَدْنَا عَلَيْهِ آبَاءَنَا أَوَلَوْ كَانَ آبَاؤُهُمْ لا يَعْلَمُـــونَ شَـــيْئاً وَلا يَهْتَدُونَ }، و قال تعالى: { وَإِذَا قِيلَ لَهُمُ اتَّبِعُوا مَا أَنْـــزَلَ اللَّـــهُ قَالُوا بَلْ نَتَّبِعُ مَا أَلْفَيْنَا عَلَيْهِ آبَاءَنَا أَوَلَوْ كَانَ آبَاؤُهُمْ لا يَعْقِلُونَ شَـــيْئاً وَلا يَهْـــتَدُونَ }، و قال تعالى { وَإِذَا فَعَلُوا فَاحِشَةً قَالُوا وَجَدْنَا عَلَيْهَا

آبَاءَنَا وَاللَّهُ أَمَرَنَا بِهَا قُلْ إِنَّ اللَّهَ لا يَأْمُرُ بِالْفَحْشَاءِ أَتَقُولُونَ عَلَى اللَّهِ مَا لا تَعْلَمُـونَ }، ثـم يبـين الله تعالى لهم عاقبة التبعية العمياء ومدى جنايتها عليهم كما قال تعالى: { يَوْمَ تُقَلَّبُ وُجُوهُهُمْ فِي النَّارِ يَقُولُونَ يَا لَيْتَنَا أَطَعْنَا اللَّهَ وَأَطَعْنَا الرَّسُولا وَقَالُوا رَبَّنَا إِنَّا أَطَعْنَا سَادَتَنَا وَكُبَرَاءَنَا فَأَضَلُّونَا السَّبِيلا رَبَّنَا آتِهِمْ ضِعْفَيْنِ مِنَ الْعَذَابِ وَالْعَنْهُمْ لَعْناً كَبِيراً }.

إذا كنت ممن يعيشون حياة الندرة والضعف والقلة وتلعب في الحياة دور الـضحية فهل لك غير أن تثق بالله تعالى الرازق وأن تأخذ بأسباب الـرزق وهـو الـذي قال في سورة الذاريات: (وَفِي السَّمَاءِ رِزْقُكُمْ وَمَا تُـوعَدُونَ * فَـوَرَبِّ السَّمَاءِ وَالْأَرْضِ إِنَّهُ لَحَقٌّ مِثْلَ مَا أَنَّكُمْ تَنْطِقُونَ)، إذا آمـنت ووثقـت بهـذه الحقيقة فإن قوانين وسنن الكون ستدعم اعتقادك وايمانك، لا أحد يعلم كيف تعمل معظم قوانين وسنن الكون والحياة، ولكن هـذه القوانـين والسنن تعمل سواء علمنا بها أو لم نعلم وبالتالي نخضع لنتائجها وما هي إلا أسباب الرزق.

إن الـذين يـصنعون مـستقبلهم بتحديد أهداف حياتهم ووضع رؤيا واضـحة لهم ثم يعيشون ما خططوا لا يشعرون بالخوف كالذين يعيشون حياتهم في تخبط لا يعلمون إلى أي مستقبل يتجهون وأي مفاجأة ستعصف بحياتهم ولم يخططوا لتجنبها من قبل، فالذين خططوا فهموا قوانين وسنن الحـياة ثـم استطاعوا أن يجاروها، باختصار هم يعرفون حقيقة ما قاله العلامة ابن قيم الجوزية: "إن الله لا يضيع عمل عامل ولا يخيب أمل آمل "، فمـا يـتوقعون من نتائج سيحصلون عليها تتوقف على ما يبذلونه من جهد وذكاء، فلكل مجتهد نصيب.

إذا كـان الثـراء يغيب عن حياتنا فذلك لأنك أنت الذي تبعده، يقول روبـرت أنتوني "إن غياب الثراء ليس له علاقة بالاقتصاد أو الركود أو التضخم أو أسعار الفائدة أو التوظيف، كما أن غيابه لا يعني حجب القوة العليا له عنا، إنما السبب في ذلك هو أننا نركز على ما لا نريده، بدلاً من التركيز على ما نريده".

إذا كنت ممن يقولون أن سبب الحالة المالية السيئة التي أنت فيها هو أهلـك الفقراء أو وظيفتك الصغيرة أو شهادتك التي لا نفع منها أو بلدك

النامـــي أو ... إلـــخ، فاسمح لي أن أقول لك أنك من أولئك الذين يبحثون عــن مبررات لتبرير فشلهم فقط، وأنك بهذه التبريرات لا تخدع الناس بل تخدع نفسك، لذا أرجوك اخرج من أفكارك السلبية وتخلص منها فما هي إلا وحــش صغير إن اهتممت به أكثر فإنه مع الزمن سوف يكبر ويكبر حتـــى أن يسيطر عليك فلا تعود قادرا على التحكم بنفسك حتى تغيرك لن يكـــون بالأمر السهل قال الله تعالى في سورة الحج ((ومنكم من يرد إلى أرذل العمر لكي لا يعلم من بعد علم شيئاً)).

هناك أمراً إذا قبلنا به تغيرت حياتنا تماماً، إنه المسؤولية الذاتية (أنا مسؤول عن كل ما يحدث لي منذ اليوم).

عبقرية الوفرة

يقول روبرت أنتوني في كتاب ما وراء التفكير الإيجابي "الكون مثل النهـــر، وهـــذا النهر في تدفق مستمر، إنه لا يبالي ما إذا كنت حزيناً أو ســـعيداً، طيباً أو شريراً، كل ما هنالك أنه يستمر في التدفق، بعض الناس يذهبون إلى النهر ويبكون، وبعض الناس يذهبون وهم يشعرون بالسعادة – كمن يذهب إلى عمله تعيساً شاكياً أو سعيداً متفائلاً– لكن النهر لا يبالي بهذا أو ذاك ويستمر في التدفق ويمكننا أن نستفيد منه ونستمتع به، أو أن نلقـــي بأنفـــسنا فيه ونغرق (الانتحار)، بينما يستمر النهر في التدفق الدائم لأنـــه غيـــر شخصي لا يكترث بنا فجريانه لا يرتبط بأشخاص، وكذلك الحـــال بالنـــسبة للكون، فالكون الذي نعيش فيه إما أن يدعمنا أو يدمرنا، وذلك يعتمد على تفسيرنا واستخدامنا للقوانين الكونية، فهما اللذان يحددان النتائج أو التأثيرات الناتجة في حياة كل منها.

يمكننا أن نحصل من الكون فقط ما تكون عقولنا قادرة على قبوله. فيمكن أن يتوجه شخص ما إلى نهر الحياة والخير والوفرة بملعقة صغيرة ويمكن أن يتوجه آخر بفنجان، ويمكن أن يتوجه إليه شخص بدلو، ويمكن أن يـــتوجه آخـــر ببـــرميل، فجريان النهر وفيضانه الغزير دائماً موجود وينتظـــر مـــن يأتي إليه ويغرف – ذلك يعتمد على مقدار المجهود الذي تـــبذلـــه في أخذ الماء من النهر فكلما زاد الجهد زاد ما تحصل عليه من المـــاء وكلمـــا قـــل الجهد قل ما تحصل عليه من الماء، وعيك وأفكارك

ومذهــبك وفلسفاتك ومرجعياتك ومعتقداتك وقيمك وجهودك جميعها تحدد مــا إذا كــنت ستذهب إلى نهر الحياة بملعقة أو فنجان أو دلو أو برميل وربما خزان كبير، عندما نكون فقراء وقاصرين في تفكيرنا ويغلب على تفكيــرنا بــأن هذا قدَرنا ولن يتغيرنذهب إلى نهر الحياة بملعقة صغيرة فحــسب، ويترتب على ذلك أن نلعن الآخرين الذين يحصلون على أكثر مما نحصل عليه،ولكن تذكر النهر هناك وهو يفيض بغزارة، وبمكنك أن تــتوجه إلى نهر الحياة الوفير بأي وقت تريد بملعقة أو دلو أو برميل، إن مقــدار ما نأخذه من نهر الحياة الوفير أمر يرجع إلينا، إلا أن القيد الوحيد الــذي قد يمنعنا هو أفكارنا فقط، والحقيقة هي أنه بإمكاننا الحصول على أي شــيء نريد من خير هذه الحياة إذا تخلينا عن الاعتقاد بأنه لا يمكننا الحصول عليه، وأن هذا هو الخير لأناس دون آخرين".

قانون التدفق

الــنقود ليــست بيد أشخاص دون آخرين حتى "بل جيتس" ليس لديه نقــود كمــا تظن إنما الأمر كالآتي، إن حكمة الله في هذا الأمر أن جعل للمــال دورة لا تتوقف إلى يوم الدين، دعني أوضح الأمر أكثر، كنت قد كلفت في إحدى المحاضرات أربعة طلاب، ثم طلبت من أحدهم أن يخرج أي مــبلغ من المال ثم يشتري به أي شي من زميله الذي بجانبه فاشترى قلمــه، ثم طلبت من الطالب الثاني أن يشتري بالمبلغ أي شيء من زميله الــثالث أي شــيء بحوزته فاشترى منه موبايله، ثم طلبت من الثالث أن يــشتري مــن الطالــب الرابع أي شيء يملكه فاشترى منه كتابه ثم أخذ الــرابع مــبلغ المــال ذاته فوراً فأشترى به من الطالب الأول نظارته .. وهكــذا، إنه أكبر مثال أن النقود لا تستمر بيد أشخاص معينين في الحياة دون آخــرين، إنه يتنقل بين أيدي البشر كلهم وهذا شيء يدعو للتفاؤل إذا أنك لو تحركت وعملت ما يجذب المال لك لأصبح بين يديك ثم تشري به ممــتلكات فتــصبح ثــرياً كما فعل غيرك من الأثرياء تماماً، عندها فقط ســتعرف سراً عظيماً أن الفقراء ينفقون نقودهم، بينما الأغنياء أو أقصد أصحاب العقول الغنية يديرون أموالهم.

إن ماء البحيرات إذ لم يتجدد مع مرور الزمن يصبح غير صالح و فاسد، إذ يتحول إلى مستنقعات، بينما ماء النهر بسبب تدفقه وتجدد الماء فيه فإنه دائماً ماء طاهر طهور ومطهر، وكذلك حياتك المالية، إذ كلما كنت على استعداد للبذل أي التجديد يتدفق المزيد من المال إلى حياتك، وبذلك تنشط دورة المال في حياتك، كيف لا والله تعالى يعلم بأن الرزق على يديك لا يتوقف في يديك، إذ يسير في دورته ليذهب إلى مستحقين آخرين منك إلى من بعدك ممن تشتري منهم أو يعملون في ممتلكاتك أو يبنون لك بيتاً أو تتعالج عندهم أو تتعلم عندهم ... إلخ.

كان أبناء بلدتي يذهبون إلى دول الخليج، فيرجعون بمبالغ وفيرة من النقود كمدخرات، ولكن العجيب أنه سرعان ما تذهب هذه المبالغ فيعود هؤلاء فقراء مرة أخرى، إلا من كان يحول هذه النقود إلى مال أي ممتلكات كالأراضي أو بيوت أو متاجر وغيرها.

دعنا نتوقف عند آية من القرآن الكريم وحديث نبوي نتدبر معناهما لعلّنا نصل معاً إلى نتيجة مهمة، قال تعالى في سورة الهمزة: ((وَيْلٌ لِّكُلِّ هُمَزَةٍ لُّمَزَةٍ الَّذِي جَمَعَ مَالاً وعَدَّدَهُ يَحْسَبُ أَنَّ مَالَهُ أَخْلَدَهُ))، ويقول الحديث الصحيح والمتفق عليه عن أبي هريرة قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (ما من يوم يصبح العباد فيه إلا ملكان ينزلان، فيقول أحدهما: اللهم أعط منفقاً خلفاً، ويقول الآخر: اللهم أعط ممسكاً تلفاً)، أليس المعنى واضحاً وجلياً وهو أن لا نكنز النقود، ألم يفرض الله زكاة على هؤلاء الذين يكنزون النقود، وكأن الله تعالى يجبرهم على إخراجها وإنفاقها في أوجه الخير، فهي ليست لهم للأبد.

لقد وردت أحاديث أخرى كلها تؤيد هذا المعنى، منها ما رواه مسلم والترمذي عن أبي أمامه عن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: (يا ابن آدم، إنك إن تبذل الفضل خير لك، وإن تمسكه شر لك)، وهل هناك أصدق من كتاب الله في سورة البقرة الذي يقول في الحث على الإنفاق، والانتصار على دواعي البخل: ((الشَّيْطَانُ يَعِدُكُمُ الفَقْرَ ويَأْمُرُكُم بِالْفَحْشَاءِ واللَّهُ يَعِدُكُم مَّغْفِرَةً مِّنْهُ وفَضْلاً واللَّهُ واسِعٌ عَلِيمٌ))، ويقول في سورة سبأ: ((وَمَا أَنفَقْتُم مِّن شَيْءٍ فَهُوَ يُخْلِفُهُ وَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ))، قال ابن كثير في تفسيرها: أي مهما أنفقتم من شيء فيما أمركم الله به وأباحه لكم، فهو

يخلفه عليكم في الدنيا بالبدل، وفي الآخرة بالجزاء والثواب. وقول الله تعالى في سورة الليل: ((فَأَمَّا مَنْ أَعْطَى واتَّقَى وصَدَّقَ بِالْحُسْنَى فَسَنُيَسِّرُهُ لِلْيُسْرَى وأَمَّا مَنْ بَخِلَ واسْتَغْنَى وكَذَّبَ بِالْحُسْنَى فَسَنُيَسِّرُهُ لِلْعُسْرَى))، عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: (قال الله: أَنْفِق يا ابن آدم أُنفِق عليك) رواه البخاري و مسلم.

إن دعاء الملك (اللهم أعط ممسكاً تلفاً) يدل على أن الله تعالى قد يقدر لك ظروفاً تجبرك على إنفاق نقودك المدخرة إذا لم تنفقها أو تخطط لها، ولا تعلم فقد تكون تلك الظروف سيئة كمرض أو حادث أو مشكلة أومصيبة، وذلك بناء على ما ورد في الحديث (وإن تمسكه شر لك)، لذا تعلم فن التبرع، إن الغرب ينظمون من وقت لأخر بازاراً للتبرع، فتهرع الناس للتبرع بكل فائض لديهم من مال وملابس وأثاث وألعاب وأجهزة ... وغيرها، وكذلك أنت يجب أن تفعل بل تعتاد على ذلك، أي الإنفاق فيما يرضي الله تعالى دون خوف أو تردد، ولا تقلق أبداً بل كن على يقين بأن خيراً في الطريق إليك.

كي يتدفق المال إلى حياتك يجب ألا تعيق دورة المال، لا في دخول المال إلى حياتك كأن ترفض فرصاً قد تأتيك كل يوم، لذا كن نبيهاً ومتيقظاً قال الله تعالى في سورة فصلت: ((وَمَا يُلَقَّاهَا إِلَّا الَّذِينَ صَبَرُوا وَمَا يُلَقَّاهَا إِلَّا ذُو حَظٍّ عَظِيمٍ))، أو تعيقها دورة المال بتوفق سريان المال من يديك بألا تتحرر من الفائض لديك من النقود فتكدسه ولو كان قليلاً، فأنت لا تعلم في أي قدر تكون فيه البركة، إلا إذا كان ذلك الإدخار لأجل أن تأسس مشروعاً ما يستفيد منه الناس حولك.

احتمالات

إن مفهوم الاحتمالات هو إمكانية وقوع أمر ما لسنا على ثقة تامة بحدوثه، أي تعدد توقعات حدوث نتائج متعددة، ويلعب الاحتمال دوراً أساسياً في حياتنا اليومية بالتنبؤ بإمكانية وقوع حدث ما.

"توضح نظرية الاحتمال أن ثمة احتمالاً لأي حدث سوف يقع، وأن هذا الاحتمال أو الترجيح يمكن أن يتم حسابه بقدر بالغ من الدقة، ولا يمكن ذلك في بعض الأحيان، إن مجال التأمينات بكامله في جميع أنحاء

العالم، بما يشمله ذلك من بلايين الدولارات المستثمرة في أقساط التأمين، وبلايين بلايين الدولارات في التغطية، مبنية على جداول تأمينية ما هي إلا تطبيقات لنظرية الاحتمال. يعرف الخبراء في مجال التأمين على الحياة أن هناك احتمالاً بأن شخصاً ما محدداً في عمر محدد له تاريخ طبي محدد سوف يموت خلال فترة زمنية محددة. ولأنه من المستحيل تحديد ذلك الشخص المحتمل، إلا أنه واقع لا محالة، فإن جميع الأشخاص في هذه الفئة من الممكن أن يؤمن على حياتهم بسعر يجعل من الممكن كفالة الانتفاع بوثيقة التأمين على الحياة للأشخاص القلائل الذين ستتوفاهم المنية فعلاً خلال مدة بوليصة التأمين، ويسمى هذا بالمجازفة المشتركة".

وبناء على هذا الكلام فإن هناك نسبه من الصدفة قد تحدث بملا يزيد عن ٥% وتحت ظروف معين سيأتي تفسيرها لاحقاً، ولكن دعني أوضح لك شيئاً مهماً، إن إلقاء حجر النرد يعني أن فرصة ظهور رقم تختاره هو ١ على ٦، وإن زيادة فرصة ظهور هذا الرقم يعني زيادة إحتمالات رمي الحجر ذاته، كما أن وجود كرة بيضاء في صندوق يحتوي على ٢٠ كرة سوداء هو ١ على ٢١ وبالتالي فإنك عند سحب كرة فتخرج سوداء هذا يعني أن فرصة خروج الكرة البيضاء أصبحت أكبر إذ أصحبح إحتمال خروج الكرة البيضاء هو ١ على ١٩، الأمر لا يتطلب منا إلا زيادة الاحتمالات، وهناك سر في الامر وهو أن فرص الفشل للوصول للكرة البيضاء مع كل سحب كرة سوداء يصبح أقل شيء فشيء، أي أن الكرة البيضاء مع سحب كل كرة سوداء تقترب منك كما تقترب منها أنت أيضاً.

القصد هنا أن هناك مبدأ نادى به عالم اسمه "هيزنبرج" إذ توصل هذا العالم لشيء منطقي نوعاً ما وهو مبدأ عدم اليقين الذي استحق عنه جائزة نوبل.

الصعب من صنع من اصتصعبه

يقول معلم للغة العربية: في إحدى السنوات كنت ألقي الدرس على الطلاب أمام اثنين من رجال التوجيه لدى الوزارة الذين حضروا لتقييمي، وكان هذا الدرس قبل الاختبارات النهائية بأسابيع قليلة.

وأثناء إلقاء الدرس قاطعه أحد الطلاب قائلاً: يا أستاذ، اللغة العربية صعبة جداً.

وما كاد هذا الطالب أن يتم حديثهُ حتى تكلم كل الطلاب بنفس الكلام وأصبحوا كأنهم حزب معارضة، فهذا يتكلم هناك وهذا يصرخ وهذا يحاول إضاعة الوقت وهكذا ....إلخ.

سكت المعلم قليلاً ثم قال: حسناً لا درس اليوم، وسأستبدل الدرس بلعبة.

فرح الطلبة، وتجهم الموجهان، رسم هذا المعلم على اللوح ((السبورة)) زجاجة ذات عنق ضيق، ورسم بداخلها دجاجة، ثم قال: من يستطيع أن يخرج هذه الدجاجة من الزجاجة؟؟

بشرط أن لا تتكسر الزجاجة ولا تقتل الدجاجة!

فبدأت محاولات الطلبة التي باءت بالفشل جميعها، وكذلك الموجهان فقد انسجما مع اللغز، وحاولا حله ولكن باءت كل المحاولات بالفشل، فصرخ أحد الطلبة من آخر الفصل يائساً: يا أستاذ لا تخرج هذه الدجاجة إلا بكسر الزجاجة أو قتل الدجاجة.

فقال المعلم: لا تستطيع خرق الشروط.

فقال الطالب متهكماً: إذا يا أستاذ قل لمن وضعها بداخل تلك الزجاجة أن يخرجها كما أدخلها.

ضحك الطلبة ولكن لم تدم ضحكتهم طويلاً فقد قطعها صوت المعلم وهو يقول: صحيح.. صحيح.. هذه هي الإجابة.

من وضع الدجاجة في الزجاجة هو وحده من يستطيع إخراجها كذلك أنتم وضعتم مفهوماً في عقولكم أن اللغة العربية صعبة فمهما شرحت لكم وحاولت تبسيطها فلن أفلح إلا إذا أخرجتم هذا المفهوم بأنفسكم دون مساعدة كما وضعتموه بأنفسكم دون مساعدة.

يقول المعلم: انتهت الحصة وقد أعجب بي الموجهان كثيراً وتفاجأت بتقدم ملحوظ للطلبة في الحصص التي بعدها..بل وتقبلوها قبولاً سهلاً يسيراً.

هذه هي قصة ذلك المعلم..الطلاب وضعوا دجاجة واحدة في الزجاجة.. فكم دجاجة وضعنا نحن؟؟

إن مســألة أن تكون ثرياً ليست صعبة إلا على من استصعبها على نفسه.

العادات السيئة تأتي بنتائج سيئة ... والناجحون اكتسبوا عادات ناجحة

هل تعلم بأن عاداتك الآن تلعب دوراً رئيسياً في كشف مستقبلك؟ إن هذا في الحقيقة خبر في منتهى الأهمية والروعة إذ نكتشف أنه من السهل جــداً أن تغيــر مستقبلك وحياتك القادمة بتغيير بسيط وسهل في عاداتك الحالــية والتي هي السبب في تكوين طباعك، إذاً دعنا نعمل معاً في هذا الباب من الكتاب على تغيير في منابع مستقبلك والتي هي الآن بين يديك وفي تصرفك.

وإذا كــنا أنا وأنت سنعمل معاً في الصفحات القادمة على تغيير في عاداتك فلنعرف أولاً ماهي العادة بكل بساطة؟

إن التــصرف أو الشيء الذي تفعله كثيراً وتكراراً حتى يصبح سهلاً وتلقائــياً وبــلا وعــى أحيانًا هو ما يسمى العادة، فمثلاً إذا ما جربت أن تطلــب مصعداً في بناية من خلال الضغط على الزر الذي سيضيء حتى يصل المصعد، وقد تلاحظ معي أن أي شخص آخر سيأتي لطلب المصعد سوف يقوم بالضغط على الزر وهو مضيء وكأنك أنت واقف تتأمل شكل المــصعد، وهذا بالضبط ما قصدته من الاعتياد إذ أن هذا الشخص الثاني كــان معــتاداً ومبرمجاً على ضغط هذا الزر لذلك وفي العادة يكون هذا الشخص قد فعل ذلك لا إرادياً أو بلا وعي، تماماً كما يفعل المدخن حين يغــضب أو يقلــق تراه بلا وعي يخرج علبة السجائر ويشعل سيجارة ثم يــنفث ســمومها في جسده والهواء، إنها عادة أصبحت تحدث بلا وعي، وأيــضاً يمكــن أن يقود سيارته وهو سارح في مشكلة حدثت من أيام أو يتحدث بالهاتف من وقت دخوله للسيارة حتى وصل إلى مبتغاه، ترى من الذي قاد السيارة إذا كان هذا السائق مشغولاً بعقله الواعي بأمور أخرى، نعم لقد قاد سيارته باللاوعي وأصبح الأمر لديه سجية أي عادة.

خلال عودتي في أحد الأيام من العمل مارا بسيارتي في أحد شوارع مديــنة الدوحة تفاجئت باندفاعي للأمام حتى كاد وجهي أن يرتطم بعجلة القيادة وظننت عندها أن سيارة أخرى قد اصطدمت بسيارتي من الخلف،

ولكــن عــندما دققــت في الأمر وجدت أن قدمي قد داست على دواسة المكابح (الفرامل) دون إرادة مني وبشكل مفاجئ فتلفت يميناً ويساراً لأجد علــى جانــب الشارع رادار مراقب للسرعة مثبتاً هناك، فعلمت إنني قد اعــتدت وتبــرمجت على تخفيف السرعة عند الوصول إلى هذا الرادار خــوفاً من ارتكاب مخالفة مرورية، رغم أن هذه القصة تكشف أنني كنت أقــود بسرعة عالية نوعاً ما إلا أنني أرويها هنا مشيراً من خلالها لمعنى العــادة أو البرمجة السلوكية للإنسان بعد تكراره لفعل أو عمل معين عدة مرارات.

ولكن ما يسر الخاطر ويجعل النفس تهدأ أن أي انسان يمكنه أن يعيد برمجته في أي وقت يختاره هو.

عادة تجعلك ثرياً

هل فكرت يوما أن تدفع لنفسك راتباً شهرياً؟
هل تظن أن بعد الستين من عمرك ستعيش شقياً سعياً لسد رمق الحياة؟

هــناك عادات تجعلك فقيراً وهناك عادات تجعلك ثرياً، لقد قام أحد أقاربــي قــبل ســنوات بإيداع جزء من راتبه الشهري في حساب شركة ربحــية كي يحصل على راتب شهري في نهاية عمره حتى مرت عشرة ســنين على هذه العادة إلا أن هذه الشركة ما لبثت أن خسرت رأس مالها وأغلقت دون أن يحصل أي مساهم على أي مبلغ تم دفعه وبهذا خسر هذا الشخص جميع ما دفعه بلا أي تعويض.

الآن بعــد أن قــرأت هذه القصة عن قريبي دعنا نفكر معاً في هذه المعادلـــة، إننا نعلم بأن سن التقاعد عن العمل هو سن الستين وهذا جميل مــع إيمانــي المطلق بأن العطاء المثمر يأتي بعد الستين، ولكن لنفرض ذلــك، الآن إذا قام شخص بفتح حساب في أحد البنوك وبدأ بادخار جزء بــسيط مــن راتــبه تــرى، كم سيكون هذا المبلغ عند وصوله إلى عمر الستين، فإذا كان بالإمكان أن ندفع مبلغاً شهرياً كقسط لقرض شخصي قد نقترضه من البنك، أليس بالإمكان أيضاً أن تكون ملتزماً مع نفسك وتدفع هذا القسط لمستقبل حياتك.

احسب معي لو قسمنا مليوناً على أربعين سنة فإن النتيجة ستكون سبعون دولاراً في اليوم، فإذا كان عمرك الآن عشرين عاماً فإنك قادر على جمع المليون خلال الأربعين العام القادمة من عمرك دون أن يكون عليك عبء، ومهما كان عمرك فأنت قادر على عمل هذه القسمة بالشكل الذي تراه مناسباً لوضعك، إن ما أريد الإشارة إليه هنا بشكل أساسي هو التكرار والاستمرارية بشكل شهري بلا انقطاع حتى يصبح الأمر فيك عادة وأحد طباعك، وتذكر أنك إذا توقفت فإن الأمر لن ينجح، وتذكر أنك إن لم يكن لديك فائض من دخلك لتدخره فإن عليك أن تغير في حياتك على الفور أو أن تخطط لذلك الآن، وإذا كنت ممن يقولون إن هذا هراء وكلام سخيف ويحتاج إلى معجزة أو لا يمكن أن يصبر الإنسان على توفير ١٠% من دخله، فلا تحزن فمثلك الملايين من الناس وتأكد بأنك اتخذت الآن قراراً بعدم تغيير حياتك وإذا التقيت بك بعد سنوات فسأجدك كما أنت تتذمر وتشكو وتلعن الحظ التعيس، إن الملايين ممن يختلقون هذه الأعذار للآن لم تتغير حياتهم والسبب أنه لا نية لديهم للتغيير وإن كانت النية موجودة، وللعلم فإن النية موجودة عند أكثر الناس إلا أن الفعل موجود عند القلة الذين لا يتجاوزون ٣% فقط من سكان الأرض وأنا بكل صراحة قررت أن أكون منهم وعملت على هذا الهدف، ولذلك أعيش حياة فريدة مميزة ناجحة وناتجة عن تغييرات بسيطة في عاداتي اليومية، وتذكر أن عاداتك تحدد ملامح مستقبلك، وأفكارك تحدد مصير حياتك، فلنغير أفكارنا وعاداتنا ومصير حياتنا كما فعل الناجحون في هذه العالم.

زمن المعجزات انتهى وأن تجد كنزاً مدفوناً فهذه تفاهات أو حتى أن تفكر في تغيير حياتك في لحظة ومرة واحدة فهذا ضرب من ضروب الجنون، فالناجحون لا يبلغون قمة المجد مرة واحدة، النجاح يأتي بالعمل المركّز والانضباط الذاتي واستغلال الطاقة والحيوية في كل يوم، وتأكد أن عاداتك التي ستغيرها من الآن فصاعداً ستحدد وتحقق بها المستقبل الذي تريد أن تحياه، وربما تقول لنفسك الآن لو أني فعلت هذا من عشر سنين أو خمس لكان الحال أفضل من الآن بكثير بل ربما أنت الآن في مكانة أعلى وراحة أكبر وسعادة أكثر بل ربما بصحة أفضل ووضع مالي

مريح جداً، على كل حال لا تقلق فهناك العديد من السنين القادمة بإذن الله فابدأ باتخاذ قرار حاسم بينك وبين نفسك بأن تغير في الكثير من عاداتك السيئة وتقوي في عاداتك الإيجابية، لأن العادات السلبية لا تأتي إلا بنتائج سلبية وسيئة، والعادات الإيجابية تأتي بكل ما تحب وترغب وترتاح إليه، فقارن الفرق بين أن تكون غنياً أو فقيراً، سعيداً أو شقياً، ناجحاً أو فاشلاً، تتمتع بصحة رائعة أو معتلاً، راضياً بما حققته أو ساخطاً لإخفاقاتك، فالأمر خيارك أنت لا غيرك، ولا تجعل الأمر بين الخيارين ولكن أجعله إحدى الخيارين.

صدقني عزيزي القارئ مهما كنت وأينما كنت وفي أي زمان، أنت بأمس الحاجة إلى أن تعرف عن نفسك الكثير والكثير وهذا الكتاب يكشف لك أسراراً عظيمة عنك وعن قدراتك المكمونة داخلك وقوة التغيير التي وهبها الله تعالى فيك والتي تستطيع أن تستغلها في أي لحظة، وذاك العملاق الذي في داخلك فأنت تمتلك طاقات بلا حدود تستطيع من خلالها أن تفعل كل ما تريد وترغب بتحقيقه، وهذا أيضا يتطلب منك أن تعرف كيف تفكر وكيف تعتاد، وما هي أقصى غايات حياتك ومستقبلك، وكيف تتخيل حياتك تزداد ازدهاراً ونجاحاً وشهرةً وتفوقاً وريادةً.

نتائج عاداتك السيئة ستظهر

قبل عشر سنوات وعندما كنت مديراً لإحدى شركات الدعاية والإعلان لم أكن أهتم لوجود محاسب متخصص في هذه الشركة، وكنت أعتقد أن بإمكاني القيام بما يعمله المحاسب بنفسي رغم أنني لا أعلم من هذا العلم إلا الشيء اليسير، كان كل من يجلس معي من أصدقائي التجار ينصحني بأن أوظف محاسباً متخصصاً لأنه يعلم الكثير في هذا المجال بل وأهم من ذلك أنه يعرف كيف نضع الخطط المالية للسنوات القادمة، لم أُعر هذا الأمر اهتماماً فقد اعتدت على أن أتولى الشؤن المالية بنفسي وكنت أرى نجاحي في هذا الأمر يومياً، ولكن الطامة الكبرى أن الشركة وبعد ثلاث سنين من العمل الدؤوب أفلست وبلغ مقدار الديون التي وقعت في مسؤوليتي ما يقارب النصف مليون ريالاً، وأصبحت أمام أكبر تحديات عمري، ذلك كله كان فقط لأنني اعتدت عادة سيئة لم ألاحظ

نـــتائجها السيئة تظهر يومياً بل جاءت بعد سنين من تراكمها، لذلك نحن أمـــام مقولة رائعة وهي ((غالباً لن تظهر نتائج عاداتك السيئة في حياتك إلا متأخرة جداً، وعندها نحن أمام انحدار هائل في خط سير الحياة)).

إن كانـــت لديك عادة سيئة وتقول أن الأمر يسير ولا مشاكل تظهر وأنـــت تعـــرف أن السلوك خاطئ والعادة سلبية فاعلم أن التجارب كانت أكبـــر دليل على أن النتائج ستكون فوق الطاقة والتحمل وعندها لن تنفعك كلمة "لو".

مـــن يتعود على التخطيط المسبق يصل إلى نتائج أفضل، ومن يضع الأهـــداف ويحددها يتمتع بتحقيقها، ومن يتعود اتباع عادات صحية سواء في الغذاء أو ممارسة التمرينات الرياضية وغيرها فغالباً ما يكمل مسيرة حياته مكللاً بتاج الصحة والعافية.ومن يعتد الاهتمام بالوقت وإدارة الوقت فإنه سيعيش حياة منظمة وتوازناً بين مهام والتزامات الحياة اليومية.

أكثـــر من ٥٠% من الزيجات تنتهي بالطلاق، والسبب أن الناس قد اعـــتادت أن تفعل ما تفعله كل يوم، وفي هذه الحاله أين الجديد؟ بل ربما يكون التركيز هنا على أمر هام وهو أن الحياة الزوجية تمر بعدة مراحل أولهـــا مرحلة الانجذاب، والتي يجب أن يعمل الزوجان جاهدين على أن يحافظا على استمرارية هذه المرحلة حتى نهاية العمر، والأمر طبعاً ليس صعباً إنما فقط "افعل شيئاً مختلفاً".

أعـــود وأقول أن العادات السيئة تجلب النتائج السيئة، والسلبية تجلب النـــتائج الـــسلبية، بيـــنما الناجحة تجلب النتائج الناجحة والإيجابية تجلب النتائج الإيجابية، وهذه هي سنة الحياة.

اكتـــساب عادة جديدة قد يكون أمراً ليس سهلاً في البداية ولكنه ليس مـــستحيلاً، إنمـــا الـــرائع فـــي الأمـــر أنه بإمكانك اكتساب عادة جديدة بممارســـتها أو حتى بالتمثيل بأنك تمارسها والتفكير بها لمدة لا تقل عن واحـــد وعـــشرين يوماً، فأنا أؤمن بأن أي عادة في الإنسان تكون عميقة الجـــذور وراســـخة والإقلاع عنها أمر شاق في الأيام الأولى فقط، ولكن تذكـــر أنك إذا نظرت إلى نفسك نظرة دونية وأنك لن تستطيع فتأكد تماماً بأنـــك لـــن تستطيع، هذا تماماً ما طلبته من عقلك الباطن وسيعطيك إياه، بيـــنما الأشخاص شديدي الثقة بأنفسهم وقدراتهم وطاقاتهم التي لا تنضب

وقـوة العمـلاق (العقـل اللاوعي) فالتحولات في حياتهم أكثر تأثيراً في تحديـد مـستقبل أكثر رفاهية وراحة وشهرة ونجاحاً وسعادة في حياتهم لأنهـم فقـط عرفوا السر العظيم أنهم يقدرون ويستطيعون تغيير حياتهم بتغيير بسيط في عاداتهم.

العادة الشخصية أفضل وسيلة للتنبؤ بالنتيجة

"إذا اعـتدت أن تفعل ما تفعله دائماً، فإنك ستحصل على ما تحصل عليه دائماً"

أنـشطتنا اليومية هي بكل بساطة أعمال روتينية منذ أن تنهض من فراشك وحتى تعود إليه في نهاية اليوم، لذلك نحن أسرى للعادات اليومية التـي بـرمجنا أنفسنا عليها، فهل أنت راضٍ عن وضعك ونفسك، هكذا عرفت أنه بمقدورنا أن نعرف ونتنبأ بنتائج مستقبلية لتصرفاتنا وسلوكياتنا التي نفعلها الآن، كما أنك لا تستطيع أن تتنبأ بسلوك موظف معين نتيجة للتغيير المضطرب والمستمر في تصرفاته في العمل.

لا تجعـل حياتك مملة و ثقيلة على كاهلك ولا تصل إلى حد الرضا الكـاذب بمـا أنت عليه إذا كنت قادراً على تحقيق ما هو أفضل من ذلك بتغيير بسيط في عادتك.

الكثيـر من التجار و المستثمرين يسعون إلى تطوير مشاريعهم على فتـرات زمنـية معينة، وبذلك تتطور مشاريعهم وتتوسع وتزدهر وتكبر، هـذا بالضبط ما أريد الوصول إليه، فتخيل من خلال تحسين سلوك واحد فـي كل مرة وبشكل منتظم كيف ستكون شخصيتك وحياتك بعد سنوات، الأمر الذي سيحسن أسلوب حياتك ويغير طريقة عيشك لأفضل مما تتمناه على صعيد دينك وبيتك وأسرتك وعملك ودخلك ووقتك وراحتك وصحتك ومتعتك.

عندك عادة واحدة تقف أمام طموحاتك أو أكثر؟ وتغيير هذه العادات الـسيئة فـي حياتنا يغير مستقبلك للأفضل، كلام سليم ١٠٠%، إن خلف هذه العادات السلوكية اعتياد ذهني عقلي يجب البدء منه ليتم التغيير، نحن هنا نتكلم عن البرمجة التي تبرمجت عليها منذ وقت طويل، وتأكد أن هذه

البرمجة يمكن تغييرها بسهولة قياساً على الحديث الشريف ((العلم بالتعلم والحلــم بالــتحلم)) أي التطبع وبمعنى آخر التمثيل،أي إذا أردت أن تتعلم الــصبر وأن تــصبح صبوراً على الناس وعلى المواقف والظروف التي تمــر بها، فما عليك إلا أن تمثل التصبر والصبر على المواقف ومره بعد مــرة سيصبح تكراراً، ويجب أن يستمر هذا التكرار على أن لا يقل عن ٢١ يــوماً فــي الغالب، فيثبت هذا التكرار في شخصيتك كعادة، ثم هذه العادة تصبح طبع من طباعك، وطباعك هي ما تحدد مصير حياتك.

وأحــسن حــل لهذه الحالة طريقة عملية في منتهى الروعة والفائدة، فمــثلاً إذا كــنت متــضايقاً من خروجك مع أصدقاء وتشعر أن في هذا السلوك مضيعة للوقت والمال واكتساب للإثم والغيبة واكتساب للسلبية من طبــيعة الكــلام السلبي من الأصدقاء المتشائمين والمتخاذلين، فعليك أن تفكــر في عادة أخرى تعتاد عليها بدل هذه العادة، مثلا كأن تلتحق بدورة تدريبــية أو تحــضر محاضرة علمية أو تشاهد لقاءً ثقافياً على التلفاز أو تبحث في الإنترنت عن شيء مفيد وإيجابي، وهكذا باقي عاداتك كلها فإذا غيــرت كل شهر عادة، بعد سنة واحدة ستتغير عندك اثنا عشرة عادة في شخصيتك وحياتك، فتخيل ذلك بعد ١٠ سنوات مثلا.

إذا كان هناك الملايين ممن يحدثون التغيير في حياتهم، فكيف تعجز أنت عن تغيير حياتك؟ تأكد أن شيئاً لن يتغير حتى تغير أنت وتتغير أنت أيــضاً، وقــل لنفــسك دائماً دعنا نفعل شيئاً جديداً.. دعنا نحاول .. دعنا نجرب، دعنا نفعل شيئًا مختلفًا.

لقد أعجبتني فكرة أن تطلب من الأشخاص المقربين منك أن يقوموا بتقيــيمك، وســؤالهم عن عاداتك السيئة التي يلحظونها فيك، فتخيل لو أن عــشرة أشــخاص قدموا لك عشر عادات سيئة وقمت بتغييرها، إنها حقاً طريقة ناجحة وفعالة جداً، وخاصة أننا تعودنا وتبرمجنا على عادات سيئة من البيئة التي ولدنا فيها وتربينا فيها وتعلمنا فيها وعملنا فيها أيضاً، لأن البيــئة الفاسدة غالباً ما تولد وفي عقول أبنائها إحساساً بالضياع والتفاهة وانعــدام الثقة بالنفس وعدم القيمة والخوف والنظرة السلبية للذات والحياة وكثرة التذمر والاستسلام للمشاكل دون النظر إلى الحلول مع بقاء الرغبة بها، وهذا ما يحمله الإنسان معه طوال الحياة فتكون عنده العادات السيئة

وعـــدم التوافق وربما قد يصل الأمر إلى ظهور السمات الإجرامية التي ســـتؤدي بـــه إلـــى ارتكاب الجريمة، ورغم هذا كله إلا أنه بمقدورك أن تحـــدث التغييـــر، إذا ما إلتقيت بمحرك يدفعك أو يزيل الغمامة التي على عينـــيك لتبـــصر قـــواك الداخلية وقدرات عقلك، وقد يكون هذا المحرك شخـــصاً إيجابـــياً أو ناصح فعّالاً أو إخصائياً نفسياً وربما مدرباً ماهراً، وتأكـــد أنك تقطع ٥٠% من المسافة فقط عندما تتوفر لديك الرغبة والنية للتغيـــر رغم عدم معرفتك بالطرق الفعّالة، وستجد أن الله تعالى قد سخر لك هؤلاء الأشخاص ليظهروا في طريقك، وتأكد أن الحياة تفتح ذراعيها لكل من يبدأ بالتغيير ويعرف وجهته.

"هناك أشخاص مميزون بقدرتهم
على استخراج الكنوز المدفونة
في أعماق البشر، إنهم يُعلِّمون
الآخرين كيف يسيطرون أو يأثرون
على أنفسهم وعلى غيرهم، إنهم لا
يعطون أحداً شيئاً وإنما يرشودنه
ويهدونه فقط إلى ينابيع قوته وقدرته"

تقبل النقد دائماً ممن يحبك أو ممن لا يحبك بل وابحث عن هذا النقد بنفـــسك، لأنه بمثابة الشخص الذي ينظر إلى المرآة قبل خروجه من بيته ليـــتفقد كل عيب في شكله فيصلحه ويخرج للناس والحياة بأجمل صورة، هـــذه المرآة تصلح شكلك الخارجي، وتأكد بأن من يصلح شكلك الداخلي هـــو أنت وما يلاحظه الناس إنما يقدم النقد لك على طبق من ذهب وحتى لـــو لـــم يكن ذهباً، فلا تردَّه واقبله بكل حلم ورحابة صدر وإيجابية وقم بالعمل على اصلاح ما تم نقده بينك وبين نفسك.

عادة تغيير العادات

لقد تعلمت من الدكتور صلاح صالح الراشد عادة جميلة ومفيدة جداً، نبهني في إحدى محاضراته بأن الإنسان يقضي فترة طويلة من عمره في

قيادة السيارة، فلما لا يستغلها في سماع المحاضرات المسجلة؟ وهذا ما جعلني أُجري عملية حسابية بسيطة ولكنها غاية في الفائدة، إذ أن أي شخص يمتلك سيارة فلابد من أن يقود هذه السيارة بمعدل نصف ساعة يومياً على الأقل، لذلك دعنا نحسبها قليلاً، نصف ساعة في اليوم ولمدة خمسة أيام في الأسبوع فإنك بعد عشرة سنوات ستكون قد أمضيت ألفاً وأربعمائة ساعة في الاستماع إلى كتب مقروءة أو محاضرات مسجلة خلال قيادتك للسيارة، بينما تصل عدد ساعات بعض شهادات الماجستير إلى مائة وثلاثين ساعة وشهادات الدكتوراه إلى مائة ساعة وربما أقل، ومن خلال قراءتي لكتب كثيرة وجدت أن أكثر الناس ناجحاً في الحياة تتبع هذه العادة.

أنت لو اعتدت أن تخصص مبلغاً بسيط لشراء كتاب كل شهر فتقرأه فإنك بهذا تكون قد قرأت إثنا عشر كتابا كل سنة ومائة وعشرين كتاباً في العشر سنين، وهذا ما يجعلك أكثر ذكاءاً ومن أصحاب الريادة بين من هم حولك، وزيادة في دخلك ومركزك الاجتماعي، لذلك عوّد نفسك على هذه العادة واعتد أن تقرأ لتمتلئ بالعلم وإلا امتلئت بالجهل.

ما أريد الوصول إليه ستعرفه من قصة رجل كان لديه محلاً تجارياً وقد اعتاد دائماً أن يضيف أقساما جديدة إلى محله ويفكر ويسأل بإستمرار عن كل جديد ويستفيد من الأفكار التي يجمعها فيطوِّر في المحل ويغير بإستمرار، ولكن مع مرور الزمن ولجوء تجار كبار إلى فتح محلات تجارية ضخمة في السوق نفسه، فلجأ فوراً إلى نفس ما اعتاد عليه في التفكير والسؤال كيف يتدارك هذا التحدي وأن يحافظ على دخله ورزقه واستمراريته، لم يتأن هذا الرجل عن عادته بأن يلجأ إلى التطوير المستمر والعمل الدؤوب، لذلك هو الآن يمتلك محلاً تجارياً من أكبر المحلات التجارية في بلده إلى جانب امتلاكه لمزرعة تنتج الفواكه والدواجن والأبقار ومشتقات الألبان كان قد أسسها على أرض بور سبق أن ورثها عن والده.

لاحظت عزيزي القارئ أن هذا الرجل قد اعتاد على التغيير والتطوير على مر السنين، وهذا تماماً ما قصدت أن تعود نفسك عليه وهو عادة الاعتياد على التغيير والتطوير وتحسين عاداتك باستمرار،

فالحــياة ستظل تأتي لك بردود أفعالك وسلوكياتك وتصرفاتك، ولكن بهذا الاعتياد ستصبح حياتك رحلة مثيرة رائعة ممتعة في كل يوم جديد ومثير ومــشوق، بهذا تزيد قيمتك على المستوى الإنساني وتمتلئ بالعلم والرضا والسعادة والنجاح.

استراتيجية ناجحة للتغيير والنجاح

تغير دائماً حتى يصل بك الأمر لتغييرات متتالية للوصول إلى حياة أفــضل ومــريحة أكثر، فالأمر لا يستحق منك إلا أن تتبع استراتيجية بــسيطة جداً، ستساعدك للوصول إلى كل ما تريد، فأنت تعرف عاداتك الــسيئة، والتــي لا تعــرفها ســبق وأن نصحتك بأن تسأل الأشخاص المقــربين منك عنها، إن حياتك معرضة للخطر إن لم تتخذ القرار الآن بالــتعديل، وإن لم تفكر جدياً وباهتمام في العواقب والنتائج السيئة التي ســوف تنجم عن تكرار هذا السلوك، ثم تقوم بتسجيلها في سجل خاص تــسجل بــه هذه العادات والسلوكيات السيئة والسلبية في جانب عادات تمنع تطوري وتكتب بجانبها النتائج والعواقب التي ستجنيها من استمرار هــذه العــادة أو الــسلوك، بينما تكتب في الجانب الآخر وتحت عادات جديــدة وبديلة العادة والسلوك الذي ترى أنها العادة الناجحة والإيجابية والــبديلة لعادتــك الــسيئة وأيــضاً النتائج والعواقب التي ستجنيها من اســتمرار هــذه العادة أو السلوك، فكتابة العواقب الناتجة عن استمرار الــسلوكين أمر فعّال جداً في تكوين صورة مستقبلية فالتخيل أقوى دائماً مــن الرغبة واقناع العقل الباطن للتخلي عن العادة السيئة واللجوء إلى العادة الجديدة الناجحة.

فمثلاً كأن تكتب تحت العادات السيئة والتي تمنع تطورك وتقدمك مــشاهدة الــتلفاز لوقت طويل، وتقوم بإيجاد عادة وسلوك ناجح كبدل لهــذه العادة مثل أن تقرأ في كتاب أو تألف كتاب في مجال تخصصك أو أن تخطــط لمــشروع ترغب في تحقيقة في المستقبل فيكون هدفاً رائعاً لك، وإن كنت تريد أن تكون هذه الاستراتيجية فعّالة أكثر فأكتب الخطــة العملية التي ستسلكها في تنفيذ هذا التغير وهذا بالطبع أفضل، كــأن تكتب مثلاً تحديد موعد زيارة لمكتبة ما كخطوة ثم اختيار كتاب

تـــرغبه، وبعـــدها قراءة الكتاب واستخراج الأفكار على دفتر جانبي لتذكـــرها دائمـــاً، وهكـــذا تكون قد وضعت السلوك الجديد المرغوب موضع التنفيذ، وتذكر أن الناس بالفطرة متشابون (الرغبة) في التطبيق مختلفون (الفعل).

وتذكـــر أن بقاء المعلومات في ذهن الإنسان لا يطول ولا يدوم لذلك قم بتطبيق هذه الاستراتيجية، فهذه المعلومات لن تصبح واقعاً تراه بعينك وتعايـــنه بنفـــسك وتـــرى نتائجه في تغيير طريقة وأسلوب حياتك إلا إذا تغيرت أنت وبيدك، فزمن المعجزات قد انتهى.

مال وليس نقود

أغنى رجل في بابل

سبع وسائل لتتحول من مدين إلى دائن

نـــشر جورج صامويل كلاسون كتابه "أغنى رجل في بابل" في عام ١٩٢٦ م وروى فـــيه حكايات على لسان مجموعة من الشخصيات العامة (أو مـــا نـــسميهم بلغـــة اليوم خبراء اقتصاديين) عاشت في مدينة بابل، وتعتبر (بابل) أغنى حضارة قديمة في تاريخ العالم. قبل نشر الكتاب كان جـــورج يكـــتب مقـــالات قصيرة عن طرق النجاح وينشرها في وريقات صغيرة يتناقلها الناس، حتى جمع أشهر هذه الوريقات ووضعها في كتابه هذا. أعيد نشر هذا الكتب في عام ٢٠٠٢، وحمل على غلافه جملة تقول: إن مبيعات الكتاب فاقت مليوني نسخة.

يقـــول الكاتب أنه عند التنقيب في الصحراء العربية، عثر المنقبون والباحـــثون على ألواح حملت كتابات باللغة التي كان أهل بابل يتحدثون بهـــا، تلك الألواح كانت بمثابة مذكرات كتبها رجل أسرف في الديون، ثم فكر كيف يخرج من مأزقه المالي هذا، وقد خرج بسبع قواعد سار عليها واســـتمر حتى توقف عن الكتابة بعدما سدد ديونه وربحت تجارته وتمول وتأثل (استحكمت تجارته وربحت).

هـــذا الكتاب موجه بالأكثر لفئة المنفقين لإجمالي دخلهم - الغارقين فـــي الديـــون، ولا يعـــرفون مـــن أين يبدؤون للخروج من دائرة الديون والتحول منها إلى الادخار.

الوصفة البابلية
سبع خطوات للخروج من الأزمات المالية

(١)
حصالة النقود

بادر الكثير من الآباء والأمهات تعويد أبنائهم على شراء حصالة نقود وتعليمهم كيفية ادخار جزء من مصروفه للمستقبل، وفي الحقيقة إن مــن يلــزمهم فعل ذلك هو نحن الكبار، بل نحن أكثر إلحاحاً من الــصغار الــذين يهدفــون من ذلك إلى اكتساب عادة بينما نحن نبني مــستقبلاً، فمقابــل كل ١٠ (دراهم/ ريالات/ دنانير/قروش/ عملات) تحــصل علــيها من دخلك، لا تنفق منها إلا تسعاً، وبهذا تدخر العُشر ويــصبح لديك حصالة نقود (محفظة مالية) توجهها للاستثمار. وجود هذه الرصيد الاستثماري لديك سيجعلك تشعر بالرضا النفسي الداخلي، وتخــيل عزيزي لو أن هذا الأمر قد بدأت به منذ عشر سنوات، على كــل حال لا أحد فينا يعرف كم سيعيش ولاتزال الفرصة سانحة فقط انطلق وأبدأ من اليوم.

(٢)
كن خبيراً مالياً

لتكن أنت خبيراً مالياً لكل ما يرد إليك من مال وتحكم في مصروفاتك وفــق المعادلـــة التالية : 10% تذهب للادخار، 20% لسداد الديون، ٧٠% لحاجــات الحياة لك ولأسرتك ولأولادك. وما أن تسدد جميع ديونك، حتى ترفع السبعين إلى تسعين بالمائة. أما إذا أمكنك ادخار أكثر من ١٠% فبها ونِعمة، ولكن لا تقل بأي حال من الأحوال عن ١٠%.

(٣)
استثمر دائماً

لا تتوقف عن التفكير المستمر عن وسائل لاستثمار ما تدخره فهذه الوسائل كثيرة في حياتنا ولكنها مختبئه فهي تريد من يجد في البحث عنها، فلك أن تجعل كل درهم مدخر عندك يعمل من أجلك ويدر لك العوائد والأرباح، من خلال استثماره في مصارف استثمارية

محدودة المخاطر. تذكر أن غنى المرء ليس فيما لديه من مال، بل في مصادر الدخل التي لديه، وصنعه لها، فأثرياء العالم يملكون أصولاً لا نقوداً.

(٤)
كن حكيماً

استشر الرجال الثقات، والحكماء والعلماء، والناجحين من المستثمرين، ودع حكمتهم وخبرتهم تقيك الخسائر، فحماية المال تأتي من استثماره في مصارف مأمونة المخاطر، محمية من شرور العواقب، يمكن استرداد المال المستثمر فيها وقت الحاجة لذلك. استثمر فقط في النواحي التي لك بعض الإلمام بها.

(٥)
إمتلك

اشتر منزلاً واتركه لأبنائك أو ربما أرضاً ولو بالتقسيط، وبعد أن تشتري بيتك أو أرضك لا تتوقف عن الاستثمار في الأرض مثلاً (الأصل الثابت الوحيد الذي لا ينخفض سعره مع استهلاكه ومرور الزمن عليه). تذكر أنه لا ملكية لمستأجر!

(٦)
خطط للاستقلال المالي من الآن

لقد كنت أجلس في إحدى السهرات مع بعض الأقارب وكانوا ينفجرون ضحكاً على أحد ضباط الجيش المتقاعدين حيث أنه يعمل الآن عاملاً في إحدى محطات بنزين السيارات، الأمر الذي جعلني أسأل في خلد نفسي ترى هل هؤلاء الذين يضحكون يعملون الآن على إلا يكونوا في مكان هذا الرجل حينما يكونون في عمره، لذلك اقتطع جزءاً من أرباحك أو حتى من راتبك ليوم تعجز فيه لكبر سنك عن العمل، وليوم تمرض فيه فتنقطع عن العمل، ولتضمن حياة كريمة لأهلك من بعدك.

نعم، لا يمكن أن نأمن غدر الأيام، لكن يمكننا تقليل الآثار السلبية لهذه الأيام الغادرة، كوّن مشروعاً ولو صغيراً يصل بك إلى أن تستقل وتستغني عن راتبك الشهري ليقوم المشروع بالصرف عليك بدل أن تسعى طيلة حياتك كسعي الوحوش في البرية تنتظر آخر الشهر كمحكوم عليه بالاعدام ينتظر بفارغ الصبر مشنقتاً تريحه وتقتل همه.

(٧)
رأس المال في الرأس

نمِّ معلوماتك وتدرب وتعلم وتذكر أن أول أمر أمرنا به الله تعالى قبل العبادة وتحصيل الرزق، قال (أقرأ)، فأثرياء العالم والأشخاص الأعلى نجاحاً لم ينطلقوا من ثراء أو حتى مال بل من عقول نيرة وعلم تم التزود به قبل بدء الانطلاق في رحلة التميز والتفوق العالمي، زد من حكمتك وخبرتك واستخدمها لزيادة مصادر دخلك. كن خبيراً حكيماً حاذقاً ضليعاً عليماً. لا تقلل من قيمة تحويل هوايتك أو مهارتك إلى مصدر دخل إضافي لك، وتذكر قوله تعالى (يُؤْتِي الحِكْمَةَ مَن يَشَاءُ ومَن يُؤْتَ الحِكْمَةَ فَقَدْ أُوتِيَ خَيْراً كَثِيراً).

أمامك الآن عدة اختيارات

عدم التصديق، أو قبول الأمر دون يقين، أو تجربة الوصفة البابلية ولعلها تفلح فيما فشلت فيه الوصفات الاقتصادية. لكنك حتماً ملزم بذلك، فأنت وما تختاره، وتذكر أن الله تعالى لم يضع فيك كل المهارات التي قد تجعلك ناجحاً في الحياة وإنما أعطاك القدرة على اكتسابها وترك الخيار لك.

الاعتقاد والمال
الأغنياء يزدادون غنىً والفقراء يزدادون فقراً

الأغنياء يزدادون غنىً والفقراء يزدادون فقراً، هذه القاعدة صحيحة ما لم يغير أي منهم أفكاره ومعتقداته، لقد جاء في كتابي "الاعتقاد أعظم أسرار الحياة" في الباب الذي كتبت فيه عن الاعتقاد والمال فأردت أن

أوجزه هنا في هذا الكتاب مع بعض الاضافات إذ تصيبني الدهشة عندما أسـمع خبر أن مليونيراً أو ثرياً صنع أموالاً وثروة بعد إفلاسه وخسارته لكل أمواله، وأن في الولايات المتحده الامريكية يُصنع مليونير كل خمسة دقائق، لقد كان يتردد في رأسي سؤال دائماً هل حقاً رأس المال هو نقود أم عقـل، نقـول في محاضرات الإدارة والاقتصاد وإدارة المشاريع أن رأس المال من الموارد وأن الادارة الواعية من الموارد، ولكن لنعد قليلاً إلى رأس المال هل هو مال حقاً أم أفكار؟.

يقول الملياردير "سام ويلتون" مؤسس وول مارت العالمية "أن رأس المـال رؤيـة"، ما الذي يقصده المليونير هارف إيكر عندما قال "معظم الأغنـياء يفكرون بنفس الطريقة"، فهل للفقراء طريقة خاصة في التفكير أيضاً، هذا الكلام يكشف أن للأغنياء اعتقادات تختلف تماماً عن اعتقادات الفقراء وعن اعتقادات الطبقة المتوسطة.

لقد وهبنا الله في عقولنا مدرسة ذكاء فطرية للمشاريع وإدارة المال، فمـنا مـن عمل بها واستفاد منها ومنا من أهملها ولم يستفد منها، تثبت الدراسـات أن ٨٠% مـن أثـرياء العالم كانوا فقراء ثم صنعوا ثروتهم بأنفـسهم فقط عندما غيروا قناعات واعتقادات في عقولهم، من الآن أنت مطالـب بتحدي اعتقاداتك العقلية كلما أحسست أنك تفكر بطريقة خاطئة عن المال.

لا تستغرب إذا قلت لك بأنك الآن تؤمن بأن ما يقوله لك عقلك هو الحقـيقة، وربمـا تقـول كـيف وأنا حاولت مراراً أن أخرج من ديوني وأعبائـي المالية وأن أحسن مستواي المالي دون فائدة، وربما تقول بأن لـدي الكثير من الأفكار لمشاريع رائعة ولكن ينقصني المال وهو لا يأتي أبـدا إلا بكمـيات قليلة لا تكاد تكفي حياتي اليومية وتسديد ديوني، فهل تصدق لوقلت لك الآن أن المال القليل يأتيك لرغبتك في المال القيلل وأن المـال الكثيـر لن يأتيك وإن أتاك فإنه لن ينفعك وإن نفعك فلن ينفعك إلا لفتـرة زمنـية قليلة ثم تعود لوضعك المالي السابق، لو فكرت قليلاً ربما تتذكر مواقفاً مشابهة مررت بها كهذه أو مرت بمن تعرفه من حولك، إذاً ما السر وما المشكلة تحديداً وأين يقع الخلل.

يقول جوش بيلينج :
" إن الأشياء التي لا نعرفها
ليست ما يعوقنا عن النجاح
ولكنها تلك الأشياء الخاطئة
التي نعرفها هي التي تمثل
أكبر العراقيل أمامنا "

إن الاعـتقادات الخاطـئة هي أكبر عائق أمام نجاحنا، لذلك أخذت عهداً على نفسي بأن لا أحتفظ بأي أفكار أو قناعات أو اعتقادات لا تقوي وجهـة نظري عن المال والثراء وتقف سداً منيعاً أمام تحقيق طموحاتي وسـواء كـنت أشـعر بهـذه الاعتقادات أو لا أشعر بها سأبدأ من اليوم بتنظـيف عقلي وغسله مما يسيء للمال وللثراء وللقوة ففي الدعوة للأخذ بأسباب القوة والعزة جاء في الحديث الشريف عن أبي هريرة رضي الله عنه أن الرسول صلى الله عليه وسلم قال: "المؤمن القوي خير وأحب الى الله مـن المـؤمن الضعيف وفي كل خير احرص على ما ينفعك واستعن بالله ولا تعجز وإن أصابك شيء فلا تقل لو أني فعلت كذا كان كذا، ولكن قـل قـدر الله وما شاء فعل فإن لو تفتح عمل الشيطان" صدق رسول الله صلى الله عليه وسلم (رواه مسلم).

فـي هـذا الحديث النبوي الكريم دعوة إلى القوة وإلى الأخذ بأسباب العـزة، فالإسلام دين القوة ودين العزة ودين الكرامة لا يرضى بحال من الأحـوال أن يكـون أتـباعه في ضعف وهوان، او ذلة او استكانة لأن المـؤمن عزيز لقولـه تعالى في سورة المنافقون: ((ولِلَّهِ العِزَّةُ ولِرَسُولِهِ ولِلْمُؤْمِنِينَ)) فلا يجتمع إيمان وهوان كما لا يجتمع النور مع الظلام، كما لا يجتمع فقر وثراء في رجل واحد.

ونـرى بلاغة الرسول صلى الله عليه وسلم في هذا الهدي الكريم في قولـه صلى الله عليه سلم "المؤمن القوي" جملة خبرية وفائدة الخبر هـو تحـريك الهمة والحث والترغيب لاكتساب أنواع القوة وفي قوله "خيـر" أفعـل تفـضيل بمعنى أكثر فضلاً ومثله أَحَبُّ إلى الله فإن كلا اللفظـين يُقصد بها التفضيل ولكن لفظ خير لا تدخله الهمزة وكذلك لفظ شر تقول فلان خير من فلان ولا تقول أخير، هذا من ناحية ومن ناحية

أخـــرى لا يفـــيد فـــي الحديث الندب واللوم على ما فات، وإنما يدعونا الحـــديث إلـــى التوكل على الله والبدء من جديد لذا جدد أفكارك وجدد معتقداتك تتجدد حياتك.

لقد رأيت في عالم الفقراء أمراً أثار دهشتي إذ أنهم دائماً ما يبحثون فـــي من حولهم ليرموا باللوم عليهم فمنهم من يلوم أباه الذي لم يترك له ثـــروة وإرثاً ومنهم من يلوم زوجته فيقول عنها الوجه النحس ومنهم ابنه ومنهم مديره ومنهم عملهُ..إلخ، قال تعالى في سورة القيامة: ((بَلِ الْإِنسَانُ عَلَى نَفْسِهِ بَصِيرَةٌ، وَلَوْ أَلْقَى مَعَاذِيرَهُ)).

أحـــياناً تدعـــونا الكثير من اعتقاداتنا السلبية إلى الاستكانة والجلوس لـــندب الحظ والحياة ولوم الآخرين ظناً منا أننا من المعذبين في الأرض وأنه ليس بإستطاعتنا أن نعمل شيئاً أو نغير أو حتى نحلم.

هـــناك ســـنن وقوانين خلق الله تعالى الكون على أساسها ولم يخلقه ويتـــركه هكذا دون تنظيم لقوله عز وجل: ((إِنَّا كُلَّ شَيْءٍ خَلَقْنَاهُ بِقَدَرٍ))، وقد جاء في القرآن الكريم قوله تعالى في سورة الفتح: ((سُنَّةَ اللَّهِ الَّتِي قَدْ خَلَتْ مِن قَبْلُ وَلَن تَجِدَ لِسُنَّةِ اللَّهِ تَبْدِيلاً)) صدق الله العظيم، فلا يمكنك أن تعـــيش علـــى الأرض وترفض أن تخضع لقانون الجاذبية الأرضية ولا يمكـــنك أن تستعجل لتحصل على أفضل النتائج (قانون التدرج) وغيرها الكثير والكثير من القوانين والسنن الكونية وأنت تخضع لها سواء شئت أم أبـــيت وســـواء علمت بها أم لم تعلم، و أنا أؤمن بأن هناك قوانين مالية خارجـــية ولكـــن بما أن عالمنا عالم من الزوجيات كالنهار والليل والقوة والضعف والحر والبرد وغيرها، هناك أيضاً قوانين مالية داخلية في عقل كـــل إنسان، ويبقى السؤال هل تكونت هذه القوانين بطريقة صحيحة وهل تعمل أيضاً بطريقة صحيحة؟؟

اعتقاداتك لها جاذبية

كـــن مغناطيـــساً وفعّل بأفكارك ومعتقداتك عن المال والثراء طاقتك وشـــحنتك الإيجابـــية وســـينجذب المال لك، الفرص تأتي فقط لمن كان مـــستعداً لهـــا فعلى الله تعالى الفرص وعليك الاستعداد، إن العامل الأول لإحـــداث تغييـــر في اعتقاداتك المالية هو الإدراك، إذ لا يمكنك أن تغير

شـيئاً لا تدركـه أو لا تدرك وجوده أو أهميته.. فما هو إدراكك وفهمك واعتقادك عن المال والأغنياء والأثرياء؟.

(عندما تدخل فكرة ما في عقل إنسان
فإنها تُوَسِّع من مساحة استيعابه
بحيث لا يمكنه الرجوع لوضعه الأصلي
مرة أخرى). أوليفر ويندل

فما لا تراه في هذا العالم أكثر بكثير مما تراه، كثيرون هم الذين ينعتون الأثـرياء بأنهم محتالون ومتعجرفون ونصابون ينصبون على الفقراء ليأكلوا أمـوالهم وغيـر ذلك من الاعتقادات السلبية، فهل تقول لي عزيزي القارئ كـيف سـتكون ثرياً وعقلك الباطن يعمل على أن الثراء شيء سيء ويجب الابتعاد عنه، فمهما تمنيت المال لن يأتيك حتى تغير قناعاتك أولاً.

لقد كانوا يقولون لي قرشك الأبيض ليومك الأسود، سؤالي الآن هو إذا كنتُ أدخر أموالي من أجل يوم عسير أسود، فما الذي أطلب من القدر أن يرسله لي وما الذي بالضبط سأحصل عليه؟؟

نعـم صحيح .. يوم عسير لأنفق فيه هذا المال، وهذا ما كان يحدث معـي بالضبط سابقاً، عندما أدخر بعض المال خوفاً من يوم أسود كانت تحـدث لـي المصائب وربما الكوارث من حوادث سيارات إلى أمراض تحـتاج إلى أموال لعلاجها إلى تعطل أجهزة الكهرباء في البيت وغيرها الكثير ثم أنفق لأجلها هذا المال المدخر.

الاعـتقادات المالية ما هي إلا البوصلة المالية التي تشير إلى وضع ما في عقلك فهل هو الفقر أم الثراء؟ لنرى إذاً ..

بينما كنت أعطي محاضراتي في إحدى مراكز التدريب كان الطلاب يشتكون من شدة البرودة في القاعة، فكنت أحيانا أفتح الباب لبعض الوقت فتعـتدل الحـرارة ثـم بعد ذلك يصبح الجو حراً فأغلق الباب فيعود جو القاعـة بارداً بشدة، كنت أعلم جيداً أن تعديل الحرارة يجب أن يكون من المحـرر ولكني أردت درساً عملياً يعلق بعقول المتدربين، فما حدث كان مـثالاً يسهل على المتدربين فهم طريقة عمل عقل الإنسان، إذ أن مكيف الهواء قد ضبط على درجة حرارة معينة فلو فتحنا الباب أو فتحنا النوافذ

ثــم أغلقناها ستعود درجة الحرارة كما كانت سابقاً وكذا تعمل الاعتقادات في عقل الإنسان فإذا كانت اعتقاداتك خاطئة فنتائجك المالية ستكون سيئة وإذا كانــت الاعــتقادات مــضبوطة على أن الثراء حق لكل من يسعى لتحقــيقه وفــق قوانــين الثراء الصحيحة وأن الثراء قوة وهو عزة وأن الأغنــياء من أكثر الناس حرية، فإن الذي سيحدث أنك ستقبل على الثراء ولكن كيف يمكن أن نضبط درجة الحرارة أو بصريح العبارة كيف يمكن أن نــضبط نوعية الاعتقادات عن المال والأغنياء والأثرياء، أي إلى أين تشير بوصلتك المالية في رأسك؟



رأس المال في الرأس
الثراء هو نتيجة عن تفكير ثري

إذا زرعــنا بــذرة عدس فهل سنحصل على شجيرات تعطينا قمحاً، العدس هو الاعتقادات والقمح هو المال نعم هذا ما قصدت فكيف ترتجي مــن اعتقادات الفقر وقلة الحيلة أن تجعلك ثرياً، عالمنا عالم من الأسباب والنــتائج وهذه سنة الله تعالى في خلقه فالمال نتيجة وليس سبباً لأن السر في البذور وليس في الثمار، سبق أن قلت أن ما لا تراه في هذا العالم هو أكثــر بكثير مما تراه والآن أيضاً أقول لك أن ما لا تراه أقوى بكثير مما يمكــنك أن تراه، إن البذور التي لا تراها والتي هي في الداخل هي سر نوعية الثمار فلكي تغير الثمار يجب أن تغير البذور، هناك الكثيرون ممن

يقولون أننا لن نصدق إلا ما نراه، لهؤلاء أقول لا تتنفس الأكسجين فأنت لا تراه، وأيضاً لا تشعل قابس الإضاءة فأنت لا ترى الكهرباء.

إذا كانت قلة المال نتيجة فما هو السبب؟ دعونا نمعن التفكير في قوله تعالى في سورة الرعد ((إِنَّ اللَّهَ لا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ)) إذاً بَدْء التغيير من الداخل وفي الداخل أفكار وقناعات واعتقادات، لننظر إلى هذه المعادلة :

أفكار ← مشاعر ← سلوك = نتيجة

وهنا يصرخ سؤال: ما هي أفكارك؟ وكيف تفكر؟ ومالذي يدور في رأسك وما هي اعتقاداتك؟

إنك تخضع لقانون الجاذبية الارضية رغماً عنك، وتستفيد من أشعة الشمس شئت أم أبيت، لذا أنت تخضع لاعتقادات في رأسك وجدت بوجودك أي نمت في رأسك على مدار عمرك الذي عشته منذ طفولتك وحتى الآن، فهل تذكر ما هي اعتقادات والديك عن المال أو استاذك أو صديق لك أو أي شخص أثر في شخصيتك أو كان قدوة لك، كما أن معتقداتك عن المال أيضاً قد تشكل جزءاً كبير منها نتيجة لتجاربك السابقة مع المال وما شاهدته من أفلام ومسلسلات أساءت للأغنياء والأثرياء.

قيدني اعتقاد زُرع في رأسي كان يتردد على مسامعي دائماً وهو أن "صاحب المال تعبان" وأنا حاليا أقول أن صاحب المال أو الثروة مجتهد وأكثر حرية وأكبر قوة، كما أن ما يطلقه الناس من أمثال وعبارات مدمرة كقول أن "الفقراء أحباب الله" والله تعالى يقول في كثير من المواقع في القرآن الكريم بثواب الغنى كقوله: { وإن يَتَفَرَّقَا يُغْنِ اللَّهُ كُلاً مِّن سَعَتِه } وقوله { حَتَّى يُغْنِيَهُمُ اللَّهُ من فَضْلِه } وجاء في سورة القصص { وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا } والله أعلم أننا سنسأل عن هذا النصيب يوم القيامة إن أهملناه، العقل يختار ما اعتاد عليه تاركاً ما هو منطقي وواقعي فكل ما تحتاج له هنا هو اعادة توجيه أفكارك ومعتقداتك وتغيير الملفات في رأسك، فملفاتك واعتقاداتك القديمة تعمل سواء كانت صحيحة أو خاطئة.

رصيد القدر

في أحد المزارع في القرية كان هناك مزارع فقير، في أحد الأيام تفاجأ هذا المزارع بصوت استغاثة قادم من مستنقع مجاور لحقله، فما كان منه إلا أن ترك عمله راكضاً باتجاه الصوت ليجد صبياً غارقاً يتخبط خوفاً من الغرق، وبلا تردد أنقذ المزارع ذلك الصبي وعاد فرحاً بما صنع في ذلك اليوم.

في صباح اليوم التالي توقفت عربة فاخرة عند كوخ المزارع الفقير، ونزل منها رجل أنيق قائلاً للمزارع: أريد مكافأتك على الخير الذي أسديته لي فقد أنقذت حياة ابني مقدم له كيساً من المال، لكن المزارع رفض المال المقدم له مقابل ما فعل، فما كان من ذلك الغني إلا أن طلب من المزارع أن يقبل هدية أخرى وكانت الهدية فرصة تعليمية لابنه.

هذا ما فعله ذلك الغني بالفعل إذ أرسل ابن المزارع إلى أفضل المدارس ليتخرج من مشفى سانت ماري الطبية، ويصبح طبيباً مشهوراً وليكتشف العالم ألكسندر فيلينغ البنسلين، والعجيب في الأمر أن الطفل الذي كاد أن يغرق في المستنقع وهو صغير أُصيب بمرض ذات الرئة، والذي أنقذ حياته مرة أخرى كان: البنسلين!!...فهل علمت الآن ما أقصده برصيد القدر وليس النقود؟!

لا يكون همك أن تجمع رصيداً من النقود لأن النقود نتيجة محصلة لرصيد القدر.

الشقاء للفقراء

جاءت الإبنة تبكي إلى والدها، الذي كان يمسك بكتاب يقرأ فيه، فبادرها بالسؤال عن سبب بكاءها، ردت البنت بصوت محبط، أنها في كل مرة ترتب فيها غرفتها، فإن غرفتها ما تلبث حتى تعود لوضعها الأول دون أي ترتيب.

قام الأب من مقعده وأتجه إلى غرفة إبنته وهي تسير خلفه، ثم طلب منها أن ترتب غرفتها بالشكل الذي تريده، وبعد أن انتهت، قام بتحريك كتاب من مكانه، وعلبة أقلام إلى مكان آخر ثم حرك وسادتها التي على

سريرها بشكل مختلف، فأخذت الفتاة بالتذمر والتألم من هذا الواقع، عندها عرف الأب السبب الحقيقي.

استغل الأب هذا الحدث ليقدم لإبنته حكمة ثمينة، حيث قال: يا أبنتي الحبيـبة إن فـي رأسك شكل واحد فقط لترتيب الغرفة، وهذا ما يجعلك تتألمي عندما تترتب في غير هذا الشكل.

أبنتـي الحبيـبة : هناك أشكـال كثير يمكنك أن تتفنني في ترتيب غـرفتك مـن خلالها، لذا لا تحصري الخيارات في خيار واحد فتبتأسي وتشقي.

إذا كـنت ممن يظن أن الشقاء والكفاح والنضال هو الطريق الوحيد لتحقق ما تريد، فأنت ممن يسعى إلى أن يبني حياته على الشقاء والعناء، ففكـرة أن تحقـيق ما تريده أمر يتطلب الشقاء والعمل المضني والعناء الجاد هي مجرد إعتقاد خاطئ بل زائف.

فهـل تعتقد بأن المدير الجالس على مكتبه يشقى بالدرجة التي يشقى بها عامل يحفر لكيبل كهرباء في الشارع وتحت الحر والغبار، وفي رأيك من صاحب الدخل الأكبر فيهم؟!

الشقاء والعناء مرتبطان بالفقر وبالحالة النفسية السيئة أيضاً، لأن ما يُـبذل لتحقيق السعادة والنجاح والصحة والتناغم في الحياة والثراء أيضاً يختلف تماماً عن الشقاء والعناء، الأمر يحتاج إلى مجهود عقلي أكثر منه جسدي.

فهـل هـذا يعني أن أكون فقيراً وأن أعمل ما يعمله الأغنياء؟ في الحقـيقة لا طبعاً ولكن يمكنك نوعاً ما أن تعمل ما يعملون ولكن الأهم مـن ذلـك كله أن تفكر كما يفكرون، إن دراسة حياة الناجحين والذين حققـوا الثـراء قـد يجعلنا نعلم كيف كان هؤلاء يفكرون وكيف كانوا يعملون وما هي المهارات التي كانوا يتحلون بها وما هي استراتيجياتهم في الحياة.

القـوة ليست من الاندفاع ولكنها من المعرفة، قديماً قالوا "لو تجري جـري الوحوش غير رزقك لن تحوش"، أعطي لنفسك فرصة التفكير في الجديد وتغيير القناعات وأعط لنفسك فرصة لتأمل فكرة جديدة وابحث بها وتدارسـها مـع نفسك ومع أصحاب الخبرة والدراية حتى تصقل فتصبح

فكـــرة مذهلـــة جديرة بأن تغير حياتك، من خلالها يمكنك أن تحقق أعظم شيء ترغبه في حياتك.

عــندما يكون لك هدف واضح ذكي قمت بتحديده لحياتك فإن كل شـــيء يحدث لك في حياتك سواء رضيت به أو لم ترض سوف يخدم هدفك، فمن كان له غاية فلن يعدم الوسيلة، ولكن بشرط أن تتخلى عن أي معتقدات قديمة وقناعات سلبية وأفكار متحجرة فهي ما يقف حاجزاً أم تحــريك ذاتــنا الــسامية التــي خلقها الله تعالى، لذا لا تحكم على المستقبل قبل أن يأتي، فقط خطط بالشكل السليم وأسع وتوكل على الله الذي قال في سورة آل عمران: (فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِــبُّ المُتَوَكِّلِــينَ)، وضع في بالك أن هدفك المدروس أقوى من أي عقبة أو مشكلة قد تواجهك في أي لحظة خلال سعيك لتحقيقه، وتذكر أنـــه مهما واجهك فإنه في الحقيقة سيخدمك في نهاية الأمر في بلوغ هدفك الذي تريد تحقيقه.

يتعــين عليــنا هــنا أن نتقبل الحقيقة، وهي أنك بمجرد أن تفكر في هــدف تؤمن به إيماناً يقينياً فإنك تكون قد ملكته، بمجرد أن تسير خطوة بإتجاهه يقترب هو أيضاً خطوة بإتجاهك، وعندها تتهيأ لنا جميع الظروف مــن أجــل تحقيقه وكأن قوىً خفية تعمل لخدمتنا وخدمة تحقيق أهدافنا، لأنــك فـــي هــذه الحالة تنقل نفسك من عالم الخيال والأوهام إلى أرض الواقع.

إن الهــدف الذكي يجب أن يكون محدداً ومكتوباً، فتخيل نفسك أمام موظف التمويل في بنك تطلب منه تمويل مشروع لك وعندما يطلب منك دراســة الجدوى، تشير بإصبعك إلى رأسك وتقول له كل شيء هنا، لابد أن هــذا الموظــف إمـــا أن يـــسخر منك أو يطردك بطريقة مؤدبة، إن الأهــداف المــزعومة لا يتم كتابتها وبالتالي لن يتم تحققها، فمعظم الناس لــديها أهــداف ولكن في رؤوسها والذي ميز هذه الأهداف عن الأهداف التـــي تحـــولت لواقـــع ملموس في حياتنا ففادت أصحابها والبشرية هي أهداف تم كتابتها فكتابة الأفكار تشبه البنك لحفظ المال.

من الواقع النظري إلى الواقع العملي

فقــط تخلــص من التفكير المزعوم وابدأ بالعمل على تنفيذه ليتحول عقلــك الباطن من الواقع النظري إلى الواقع العملي، في عام ١٩٧٤ كان سيلفــستر ستالوني ممثلاً وكاتب سيناريو فاشلاً ومفلساً، لكنه حين حضر مــباراة ملاكمـــة بــين مغمور يناطح محمد علي كلاي في أوج مجده، خطــرت له فكرة فيلمه الشهير روكي. عاد سيلفستر إلى بيته وانكب لمدة ثلاثـــة أيام على كتابة قصة الفيلم، ثم بعدها بدأ يطوف على شركات إنتاج الأفــلام لتصوير قصته. في البداية لم تعجب الشركات بالقصة، لكن شيئاً فــشيئاً بــدأت الفكرة تروق للبعض، على أنهم رفضوا أن يكون المغمور ســتالوني هو بطل الفيلم، على أنه أصر بكل قوته على هذا الشرط. بدأت العــروض مــن ٢٠ ألف دولار أمريكي لشراء قصة الفيلم، حتى بلغت ٣٠٠ ألــف دولار أمريكــي، لكــن ستالوني رفض أن يعيش بقية حياته متــسائلاً:- ماذا لو كانت أصر على دور البطولة؟ لكنه كان محظوظاً إذ وافقت شركة ما على منحه دور البطولة، مقابل ٢٠ ألف دولار للسيناريو وأجــر أســبوعي هزيل. في عام ١٩٧٦ فاز فيلم روكي بعديد الجوائز، وحقــق من الشهرة ما لم يكن ليخطر على قلب أحدهم، واستمرت أجزاء الفيلم حتى بلغت خمسة.

تخــيل من أهدافك ولا تفكر بأهدافك، لا تفكر في منزل أحلامك، بل من منزل أحلامك، أي فكر وكأنك تجلس مرتاحاً داخل هذا المنزل، ماذا تــرى؟ هــذه الطــريقة البسيطة اتبعها الكثير من الناجحين، وعلى رغم بــساطتها، لكنها ساعدت جاك نيكلوس ليصبح أفضل لاعبي الجولف في العــالم، فقــد كان يتخيل كيف يريد كل ضربة يضربها بمضربه، ويعيش هذا التخيل والحلم، ثم ينطلق لتحقيقه.

الجزاء من جنس العمل

بل هي ثقافة العطاء، فالثراء لا يأتي إلا بالعطاء، لأن الله تعالى يعلم أن هناك أناساً مهما أعطاهم لن يمسكوا، فييسر رزق البشر على أيديهم، فيعطــي ويمنح المال لهم لأنهم يحوّلون المال إلى مشاريع تخدم البشرية ويسترزق الناس منها.

فكلّما أعطيت أكثر حصلت على الأكثر،قال تعالى في سورة آل عمران ((لَن تَنَالُواْ الْبِرَّ حَتَّى تُنفِقُواْ مِمَّا تُحِبُّونَ)) ويقول في سورة البقرة ((وَمَا تُنفِقُواْ مِنْ خَيْرٍ فَلأنفُسِكُمْ)) وفي سورة سبأ ((وَمَا أَنفَقْتُم مِّن شَيْءٍ فَهُوَ يُخْلِفُهُ وَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ))، إن الخائفين لا ينفقون خشية إملاق (الفقر)، والقلقون من المستقبل لا يبذلون، نتيجة لذلك فالله لا يعطي لهؤلاء إلا على قدر ما يسد الرمق، ولذلك قديماً قالوا "لن تذوق حلاوة الأخذ حتى تذوق حلاوة العطاء"، ولكن لن أنسى أن أذكر أنني أتحدث عن ثقافة البذل وليس غباء البذل، فبمجرد أن يراك الله قد أسأت إلى نعمة منحك إياها، عندها إما أن يحرمك منها أو يقلبها نقمة عليك.

إن القاعدة تقول "الذي تخشاه لا يأتي أحسن منه والذي تتفائل به يأتي أحسن منه" إذاً عندما تخشى الفقر فما عليك إلا أن تعطي، والعطاء كثير، إذ يمكنك أن تعطي مالاً أو وقتاً أو نصحاً أو مساعدة أو علماً أو جزءاً من طعامك... إلخ مما وهبك الله من نعم، كما أن قانون الانعكاس في الكون بنص على أن تعطي من نوع ما تريد، فإذا أردت مالاً فأعط مالاً وإذا أردت حباً فأعط حباً ... وهكذا.

كنتُ أجلس أمام التلفاز عندما كان ذلك اللقاء مع المليونير الذي هاجر من بلاد العرب إلى بلاد الغرب، وهو يعترف للمذيع وأمام التلفاز بأنه لايملك في رصيده في البنك إلا ما يسدد منه رواتب الموظفين في شركاته والفواتير والالتزامات المالية الأخرى وما قد أودع اليوم في الحساب، إذ أن القاعدة لديه أن يستثمر كل دولار فائض عن حاجته في المشاريع فيحول النقود إلى مال (أي ممتلكات) وهو يعترف أيضاً أن هذا السبب من الأسباب الرئيسية التي جعلت منه ثرياً في بلاد الغرب.

إنك عندما تعطي وتنفق في الخير ولا تجد عائداً فورياً فاعلم أن الله تعالى حفظ لك وديعة لديه، وإذا كانت ودائع البنوك تزيد ربوياً، فكيف لا تريد أن يزيد لك الله وديعتك حلالاً طيباً، إنها التجارة مع الله تعالى يحفظها لك الآن، لتعود لك في الوقت المناسب، ولست تعرف الوقت المناسب لك أكثر من الله تعالى عالم الغيب ومقدر الأقدار، فقط كن مطمئناً أن كل شيء تعطيه يعود لأن هذا وفقاً للسنة الكونية "السبب والنتيجة"، فالدعاء سبب والنتيجة مضمونه إنها تماماً كما كان يقول عمر

بــن الخطاب رضي الله عنه: "إني لا أحمل همّ الإجابة ولكن همّ الدعاء، فإذا ألهمت الدعاء فإن الإجابة معه"، لأن الله تعالى يقول في سورة غافر: ((وقَــالَ رَبُّكُمُ ادْعُونِي أَسْتَجِبْ لَكُمْ)) والرسول صلى الله عليه وسلم يقول (كل دعاء مستجاب) وكذلك لا يخلف العطاء إلا العطاء من الله تعالى، لن تــصدق إنك إذا وصلت إلى هذه الدرجة من اليقين والاعتقاد الجازم كما تعــتقد تمامــاً أن الــشمس تشرق في الصباح، ربما ترى نتائج عطائك بسرعة عجيبه لدرجة أنك لن تصدق ما تأتي به الأقدار.

كن ممتناً

لا تعــش حياة الندرة، فالمُنكرون لا يفيض الله تعالى عليهم برزقه، يقــول الرســول صلى الله عليه وسلم: "إن الله إذا أحب قوماً ابتلاهم فمن رضي فله الرضا، ومن سخط فله السخط"، قد يبتليك الله بالمال أو بالقلة، فماذا أنت فاعــل؟ لأن الشكوى والتذمر والألم لن تجعلك ثرياً.

لا تعــش حــياة المستــضعفين الــذين يُسقطون أسباب فقرهم على الآخــرين، ففي الحديث الشريف يقول الرسول صلى الله عليه وسلم: (من نــزلت به فاقة فأنزلها بالناس لم تسد فاقته ومن نزلت به فاقة فأنزلها بالله فيوشك الله له برزق عاجل أو آجل).

اعتــرف دائماً بما لديك، وإن لم يكن لديك نقوداً فأعترف بمليارات الــنعم الأخــرى التي أغرقك الله تعالى بها واحمد الله تعالى عليها دائماً، لذلك ابدأ مما لديك مهما كان، فهو ملك لك، وقدِّره مهما كان قليلاً، فربما غيــرك لا يملكه، فإن أنت شَكَوتَ أن حذائك أصبح قديماً فهناك الكثيرون ليس لديهم أقدام، احمد الله الذي يقول ((وإن شكرتم لأزيدنكم)).

هكــذا فقــط يــتحول تركيزك من القلة إلى الوفرة، ومن العدم إلى الكثرة، ومن يركز تتحاز له الدنيا بخيرها، ويخدمه القدر.

فعل صغير قد يجعلك مليونيراً

لــيس بالضرورة أن تخطط وتشقى وتعاني كي تحقق انجازاً عظيماً فــي الحــياة، فقط تحرك وستبهر بما سيأتي، فقد كانت هواية ستان ميلر جمــع الحِكم والأمثلة الشعبية، بدأت معه وسنه ١٢ سنة، واستمرت معه

حتـــى بعـــد زواجه، وفي يوم رأى ستان وزوجته جمع ما لديه من حكم وأمـــثلة في كتاب، ذهب ستان إلى مطبعة للسؤال عن تكلفة طباعة ١٠٠ كتاب، فردت عليه العاملة هناك أن سعر طبع ألف نسخة هو ألف دولار، وهو رقم راق كثيرًا لستان فوافق على الفور.

لكـــن الفاتـــورة بعدها جاءت بمبلغ عشرة آلاف دولار، بسبب خطأ وقعت فيه عاملة المطبعة. كان للخبر وقع الصدمة على ستان، الذي أخذ يحـــاول بيع النسخ التي وقعت على رأسه، وبدافع اليأس وافق على ترك نسخ من كتابه في مكتبة الجامعة الأهلية على سبيل الأمانة، بحيث تجمع الجامعـــة لـــه الـــنقود ممن يشتريها، أو تعيدها له في النهاية. بعد مرور أســـبوع عاد ستان ليتفقد الأمور، فوجد جميع النسخ قد نفدت بيعاً. القصة بقيتها معروفة، إذ فاقت المبيعات الملايين، ولا زال البيع جاريًا.

"من كتاب قوانين النجاح لبراين تريسي"

عبقرية العطاء

الحصّالة في غرفة النوم

هـــذه القـــصة وصلتني عبر الايميل ولا أعرف مدى صحتها ولكنها ليست على الله بكثير.

تقـــول فـــيها فـــتاة: انقطعت الزيارات بيني بين أعز صديقاتي بعد زواجها بفترة واستقرارها في منزلها المتواضع، كانت شقة صغيرة قريبة مـــن بـــيت أهل زوجها، وكنت أتواصل معها هاتفياً ليس إلا، أحدثها عن إخـــباري وهـــي كـــذلك، وكانت تعترف لي ان أمورهم في تحسن، حتى سنحت لي الفرصة لزيارتها مرة أخرى، لكن هذه المرة في منزلها الجديد بأحـــد أرقـــى أحياء العاصمة، وحقيقة منذ وطأت قدمي بيتها وأنا أقول: ماشـــاء الله تبارك الله، ماشاء الله تبارك الله، إذ بصراحة تفاجأت بمنزل راقٍ جداً، وأثاث فخم لا يشتريه إلا ذوي القدرات المالية العالية.

أنـــا لا اقـــول هـــذا الكلام إنقاصاً من قدر صديقتي وزوجها، ولكن لعلمـــي الـــسابق بإكانياتهما المادية، وبعد جلوسي معها وتجاذبنا أطراف الحديث، دفعني الفضول بعد ان دعُوت لها بالبركة، بالسؤال عن سر هذا التحول المادي الكبير؟

قالـــت لي سبحان الله، والله كنت أنوي أن أفتح هذا الموضوع معك، الحكاية أني أنا وزوجي قررنا من أكثر من سنتين، أن نضع حصّالة نقود في غرفة النوم على التسريحة وفي كل يوم نقوم من النوم أول شي نعمله أن نـــضع أي مبلغ في الحصالة واحد .. خمسة .. عشرة .. مائة، المهم يجـــب أن نضع أي مبلغ يوميا كي نكون مثل الذين ذكرهم الرسول صلى الله عليه وعلى آله وسلم: (ما من يوم تطلع فيه الشمس إلا وملكان يناديان اللهـــم أعـــط مـــنفقا خلفا وأعط ممسكا تلفا)، ويقوم زوجي أسبوعيا بفتح الحـــصالة، ووضع مابها في جيبه الأيمن دون معرفة المبلغ، ثم يتصدق بها بعد صلاة الجمعة من كل اسبوع.

تقـــول صـــديقتي أن هـــذه الفكـــرة وهذه النصيحة نقلها زوجي من الإنتـــرنت قـــبل أن يطـــبقها، ووالله اننا من يوم بدأنا نطبقها،ونحن بخير وتفتحت لزوجي ابواب الرزق من كل مكان، وصدق الله العظيم حيث قال فـــي كـــتابه الكـــريم: (مَّن ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللّهَ قَرْضًا حَسَنًا، فَيُضَاعِفَهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً، وَاللّهُ يَقْبِضُ وَيَبْسُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ).

وتُكمِل الفتاة قصتها بقولها: هذا الذي ترينه والله أني ماكنت أحلم فيه ولا أتخيله مجرد خيال، ولكن الله اذا أعطى أدهش فلا حدود لعطائه.

كيف يقاس الغنى والفقر؟

يعـــتقد الكثيـــر مـــن الناس أن الغنى والفقر يقاسان فقط بقدر دخل الإنـــسان مـــن المال فقط، فالغني هو الذي يحقق دخلاً مرتفعًا أما الفقير فعلـــى العكس. وهذا الاعتقاد لا يظهر الصورة كاملة، فماذا لو كان دخل أحدهم مليون ولكن مصاريفه مليون ونصف؟!

لعلـــك تقـــول الآن أن أفـــضل قياس للغني وللفقر هو تحديد الدخل الـــصافي للمـــرء، أي أن مـــن يحصل على دخل سنوي قدره ١٠٠ ألفًا وكانـــت مصاريفه السنوية ٨٠ ألفًا. فإن صافي دخله الحقيقي هو ٢٠ ألفًا بالـــزيادة. ولكـــن! وعلـــى الرغم من قرب هذه الطريقة في قياس الفقر والغنـــى إلى توصيف الأمر بشكل أفضل إلا أنها تغفل جانبًا هامًا جدًا قد يقلـــب الأمر رأسًا على عقب. ولتوضيح هذا الأمر دعني أطرح الأسئلة التالية:

ماذا لو توقف دخلك المالي؟!

كم من الوقت يمكن لك أن تعيش دون الحاجة لدخل مالي؟!

هذا هو بيت القصيد والمحك في الأمر. هل لاحظته؟ نعم إنه الزمن. إن قياس الفقر والغنى بكم من المال يضلك فهو لا يعكس الحقيقة كاملة لأنه لا يأخذ في الحسبان عامل الزمن ولذا ظهرت الحاجة لمفهوم الاستقلال أو الاكتفاء المالي ولكن.

الاستقلال المالي

الاستقلال المالي هو الوصول إلى مرحلة الاكتفاء من المال الذي يمكنك من تحمل تكاليف المعيشة الشهرية أو السنوية لك ولمن تعول دون الحاجة للتكسب المباشر أو إلى أن تمد يدك إلى أحد. وحتى نفهم الموضوع بشكل أفضل دعنا نسأل كم هي تكاليف معيشتك الشهرية؟ والتي يمكن أن نسميها حد الاستقلال المالي أو بشكل آخر كم من المال تحتاج لتعيش حياتك أنت ومن تعول شهريًا بالقدر الذي ترتضيه؟ إذا مفهوم الاستقلال المالي مرتبط بالزمن، فلو كان حد استقلالك المالي هو ألف في الشهر وكان لديك مدخرات تقدر بـ١٢ ألفًا فأنت مستقل ماليًا لمدة سنة كاملة. أي أنك لو توقفت عن الكسب لتلك السنة فلن يضرك ذلك شيئًا وأنت مستقل ماليًا في تلك السنة لا تحتاج إلى أحد من الناس لأن عندك ما يكفيك من المال.

هل أنت مستقل ماليًا؟

من واقع التحليل المالي لأي إنسان، فإنه مستقل ماليًا إذا توقف دخله المالي فصمد لمدة لا تقل عن عام على الأقل، ينصح الخبراء أن يكون الإنسان مستقلا ماليًا على الإطلاق إن أمكنه ذلك، أو أن يعمل على ذلك.

ولكن ما فائدة تحقيق الاستقلال المالي؟

تخيل أن لديك من المال ما يكفيك لتعيش دون الحاجة إلى التكسّب أو إلى الذهاب إلى العمل أو إلى مد يدك إلى أحد! كيف ستكون حياتك؟ إن الوصول إلى مرحلة الاستقلال والاكتفاء المالي لا يمنحك الشعور

براحة البال وبالطمأنينة والأمن والاستقرار من ناحية المستقبل المالي لك ولمن تعول فحسب، بل يمنحك ما هو أهم من ذلك، بل أهم ما في هذا الكون من ناحية القيمة هو الوقت، فأنت عندما تصل إلى مرحلة الاستقلال المالي بمشيئة الله، سيكون لديك الكثير من الوقت والفراغ وقد تستغل وقتك الفائض ذلك في عمل ما يحلو لك:

- فيمكنك أن تصرف وقتك فيما هو خير من الدنيا وما فيها، التقرب إلى الله بالأعمال الصالحة.
- وقد تستفيد من هذا الوقت في زيادة استثماراتك.
- أو في التواصل مع من تحب وإمضاء الوقت الكافي معهم.
- أو قد تساعد من تحب أو من يحتاج إليك.
- أو قد تتفرغ لطلب العلم أو حتى لهواياتك الخاصة.

كيف تصل إلى الاستقلال المالي؟

في كتابه "الأب الغني والأب الفقير" يعرف الكاتب روبرت كيوساكي الاستقلال المالي بأنه القدرة على العيش بطريقة صحيحة لمدة سنة دون أن تعمل، وحتى تصل إلى الاستقلال المالي لا بد من مرورك بالمراحل الهامة التالية:

- تحديد قناعاتك وتصوراتك في مجال المال.
- البدء في السيطرة على حياتك المالية والتحكم بها.
- وضع خطة مالية وشخصية محكمة تنقلك من وضعك الحالي إلى مرحلة الاستقلال المالي.
- البدء في تنفيذ الخطة ومتابعتها وتقويمها.

عقيدة مالية

إن أهم وأول الخطوات في سبيل الاستقلال المالي هي الإيمان بالحقائق التالية:

- إن الرزاق هو الله فدعاء الله يوسع عليك رزقك.
- إن الغنى ليس بكثرة الممتلكات والمال إنما الغنى هو شعورك بأنك غني.

- الغني فهو غني النفس فكم من مالك للملايين ويشعر أنه فقير جدًا.
- المصطفى صلى الله عليه وعلى آله وسلم استعاذ من الفقر والقلة.
- كثرة الاستغفار الصادر من قلبٍ مخلص يؤدي إلى سعة الرزق.
- سعة الرزق ليس من الذكاء الخارق والحيلة، فالدواب والحيوانات لا تحمل رزقها بل تعتمد على قوة العزيمة والتوكل.
- معرفة معنى لا حول ولا قوة إلا بالله حقًا، يؤدي إلى سعة الرزق.
- صلة الأرحام.
- العطاء والصدقة.
- التفرغ للعبادة في وقت العبادة.

إذا لم تكن ثرياً فهناك سببان

الأول: أن عقلك لا يريد الثراء فعلاً وذلك لأنه بُرمج على ذلك.
ثانياً : أنك لست مستعداً لفعل ما يلزم من أجل تحقيق الثراء فعلا.

الرزق مكتوب وهو من حقك ولكن بشرط، كما أن الفقر ليس إجباراً إنما إختياراً، هناك رغبات تصل لحد القول "أنني مستعد لتقبل الثراء إذا سقط الثراء من السماء في حِجْري" لذلك فإن الرغبات وحدها لا تساوي شيئاً، فالإرادة لا تؤدي بالضرورة إلى الحيازة، وهذا ما يجعل الرغبات بدون الوصول إلى نتائج ملموسة توصلنا إلى رغبات أخرى، فنقع في فخ عادة الرغبة ليس إلا، إنها دائرة مفرغة لا نهاية لها.

لم تكن الإرادة وحدها أبداً على مر العصور هي الحل، لأن الثراء لا يمكن أن يأتي لمجرد أنك تريده أو ترغبه، فالملايين من البشر يريدون أن يصبحوا أثرياء، ولكن القليل جدا من نالوا ما يريدون.

إن كلمة قرار تعني التخلص من البدائل واختيار بديل واحد هو الأمثل، فتضع كل تركيزك وجهدك بالكامل تجاه الهدف الواضح الدقيق الذي قررت تحقيقه.

إن الوصول إلى الثراء يحتاج عقلاً مبرمجاً على ذلك، ليبدأ بتلقي وزرع العلم المطلوب فيه ثم ينتج عن ذلك العلم رغبة شديدة قوية فتضع ذلك العلم وتلك المعرفة في الفعل فتحرك العمل ليبدأ الواقع بالظهور، ثم

الاســـتفادة مـــن النـــتائج مهمـــا كانـــت ناجحة أو غير ذلك لإعادة التقيم والانطلاق من جديد.

إنـــك إن لـــم تكـــن ملتزماً بشكل كامل وحقيقي إلى أبعد الحدود في تحقيق ما تريد، فإن الاحتمال الأكبر أنك لن تحقق شيء.

إلـــى كل من أخفق في حياته وفشل في استكشاف امكانياته أقدم هذا الكتاب، ليس تنظيراً فحسب بل واقعاً عملياً استلهمته من تجارب الناجين في الحياة فهو دليل عملي لكل من يتطلع لحياة مثمرة وعظيمة.

أنـــا مـــتأكد أنـــك قـــرأت هذا الكتاب لأنك قررت ألا تقبل بأقل من الأفضل وليس بأقل من أفضل ما أنت قادر على إنجازه.. فهنيئاً لك.

الخاتمة

بداية النهاية

العبقري المتميز

كيف تكون أكثر وعياً؟

الخاتمة

قرار قطرة المطر

عــندما تقــرر حــبات المطر بإرادة الخالق أن تتجمع لتهطل مطر غزيراً فإن قطرة خلف قطرة تكوّن سيلاً، ووسيلاً صغيراً مع أخر يكونان نهــراً، وإذا صبت هذه النهار في مكان كونت بحراً عظيماً، إن القرارات الــصغيرة التي نتخذها أنا وأنت في كل يوم نعيشه هي التي تشكل أنهاراً بشرية تتدفق من كل صوب لتصب في بحر الحياة.

إن محاولاتــنا لتجــنب الألــم على المدى القصير والجهد الصغير، سيوصــلنا في النهاية إلى إتخاذ قرارات من شأنها أن تخلق لنا الألم على المدى البعيد، ربما كانت أكثر القناعات الزائفة انتشاراً تلك التي تقول "إنّ الأفعال والإنجازات التى تفوق مستوى القدرة البشرية هي التي يمكنها حل المشاكل"، ليس هناك ما يمكن أن يكون أبعد عن الحقيقة من ذلك.

الحــياة تتــبع قانون التراكم، فكل بيت تمر به هو عبارة عن تراكم طــوبة بعــد طوبة، وأن أي مشروع ضخم تراه أو تسمع عنه هو عبارة عــن خطــوة خلــف خطوة، إن الكتاب الذي تقرأ به الآن ليس أكثر من مــشروع صــفحة خلف صفحة، إنها قرارات صغيرة لا تحصى قرراها أشخاص غيروا بها شكل الحياة.

إن أي أمة هي عبارة عن مجموعة مجتمعات، والمجتمع عبارة عن مجمــوعة أسر، والأسرة عبارة عن مجموعة أشخاص، والشخص عبارة عــن مجمــوعة أفكار ومشاعر وسلوكيات، وأن أي تغيير في أفكارك أو مــشاعرك أو سلوكياتك فإنه سينعكس بشكل أو بأخر على الأمة ولا أبالغ في ذلك، الدكتور صلاح الراشد يقول:" إن أي تغيير في مشاعرك قد يغير في مسيرة نجم أو مجرة في الكون".

لــيس هــناك مــا يــشل قدرة الإنسان على اتخاذ قرار محرك مثل الوصــول إلــى مشاعر انعدام الحيلة، إنها حاجز نفسي أساسي أمام أي إنجــاز مهمــا كبــر أو صــغر، اتخذ قراراً تؤمن أنه يحتوي على نسبة مخاطرة وغير نمط حياتك، كن مبادر ويقضاً وغير في عالمك.

الذي لا يصدق لن يرى ولن يسمع ولن يحس

قـال تعالى في سورة الأعراف: ((كَثِيراً مِّنَ الجِنِّ والإنسِ لَهُمْ قُلُوبٌ لاَّ يَفْقَهُونَ بِهَا ولَهُمْ أَعْيُنٌ لاَّ يُبْصِرُونَ بِهَا ولَهُمْ آذَانٌ لاَّ يَسْمَعُونَ بِهَا))، إن الوصـول إلـى هذه المرحلة يعني اليأس، نسأل الله تعالى أن يبقي قلوبنا يقضة وعيوننا مبصرة وآذاننا تسمع وتعي، اللهم آمين.

يـروي سـتيفن كوفي في كتابة "القيادة المرتكزة على مبادئ" قصةَ شاب ذهبَ إلى طبيبٍ يشكو مللاً رهيباً يعتري حياته، إنني أعيش وكأني في حالة من الغيبوبة، أن حياتي حياة روتينية وأصبح كل شيء في حياتي وكأنه آلي لا مثير فيها، هكذا كان الشاب يروي حالته للطبيب.

فحـصه الطبيب ولم يجد ما يشخصه في جسد هذا الشاب، بل كتب فـي تقريـره "مـشكلة تتعلق بالبعد الروحي لذاته" إنه يعاني من مشكلة متعمقة بداخله.

سأل الطبيب: ما هو مكانك المفضل والذي تحب أن تذهب وتجلس فيه؟
أجاب الشاب: لا يوجد أي مكان أحب الذهاب إليه.
فسأله الطبيب: إذا أي الأماكن كنت تفضل حين كنت طفلاً؟
فقال الشاب: كنت أحب الجلوس على الشاطئ.

فأعطاه الطبيب إرشادات مكتوبة على ثلاثة أوراق مغلقة لينفذها في يـوم واحد، وقال له: خذ هذه الأوراق الثلاثة وإذهب إلى الشاطئ واقرأ الأولـى عندما تصبح الساعة التاسعة صباحاً، والورقة الثانية عند الساعة الثانـية عـشر ظهراً، والورقة الثالثة اقرأها عندما تصبح الساعة الثالثة عـصراً، ولكـن عليك أن تعطيني عهداً وإلتزاماً بأن تفعل ذلك بدقة كما أخبرتك، هل إتفقنا؟

رد المـريض مستغرباً: حسنناً سأفعل رغم أني لم أسمع بهذا العلاج مـن قـبل. انطلـق الشاب إلى شاطئ بعيد ومعه الثالثة ورقات دون أن يصحبه أحد ولا حتى مسجل او هاتف، ونفذ ما أمره الطبيب فعلاً، إذ فتح الـورقة الأولـى عندما أصبحت الساعة التاسعة صباحاً وتعجب الشاب عـندما قـرأ عبارة "أنصت بتَمَعُّن" في الورقة الأولى ثم قال كيف سأبقى هنا ثلاثة ساعات أخرى وأنا أنصت بتمعن وليس هناك ما أنصت له.

أصاب الشاب مللاً بعد أن مرت دقائق وهو صامت، ولكن فجأة لفت صوت موج البحر إنتباهه، فركز به لدقائق أخرى، ثم بدأ يسمع أصوات طيور النورس الرائعة وهي تحلق فوقه، فأخذ نفساً عميقاً ليكتشف أن صوت نسيم البحر يهدء النفوس ويريح الأعصاب ويرخي عضلات الجسد.

عند حلول الظهيرة أحس بأن موعد الورقة الثانية سياخذه من هذه الأجواء المريحة والنشاط الذي يغمره، ولكنه تذكر عهده للطبيب بأن يلتزم بإرشاداته وتعليماته حتى نهاية اليوم، فبادر بفتح الورقة الثانية ليجد عبارة "تذكر الماضي"، شعر الشاب بالارتباك، إذ أن الماضي لا يحتوي إلا على الألم، كان فهم العبارة صعباً عليه في البداية حتى لمعت في راسه ذكرى جلوسه وهو طفل في هذا المكان من الشاطئ، فأخذ يستعيد أيام طفولته حينما كان يجري هنا وهناك ويعلب بالرمال تارة وبالماء تارة أخرى وكيف كان يصطاد الأسماك الصغيرة وكيف كان يشويها على نار يشعلها من بعض الحطب والاخشاب اليابسة التي كان يلتقطها من هنا وهناك، وكيف كان يلعب أحيانا مع أخيه وذكرى تلك الجلسات الممتعة مع أهله في نفس المكان، إنها ذكريات تنعش المشاعر والأحاسيس اللطيفة فغلب عليه شعور بمتعة أكبر ودفء مريح.

استغرق الشاب في ذكريات الماضي الجميلة حتى مر به الوقت ليجد نفسه أمام الساعة الثالثة عصراً، فبادر إلى فتح الورقة الثالثة دون تردد، ولكنه لم يفهم تلك العبارة التي تقول "فكر بدوافعك"، ماذا يقصد الطبيب بهذه العبارة يا ترى؟! واخذ الشاب يفكر ملياً بمعنى هذه العبارة التي كانت أصعب فهماً من العبارات السابقة على الشاب.

بدأ الشاب يغور في أعماق نفسه ويدقق فيما حوله وكل ما مر به من مواقف في ماضيه علّه يجد تفسيراً للعبارة، ولكن دون جدوى، يمسك الشاب بالورقة ويطيل النظر في العبارة ويسأل في نفسه ما المقصود؟ ماذا تعني؟ ماذا يريد الطيب؟ ما قصة الدوافع؟ حتى صرخ وهو يقول نعم .. نعم هي الدوافع، لقد فهمت، إن الورقة الأولى هي الحاضر، والورقة الثانية الماضي، والورقة الثالثة هي المستقبل، هذا ما قصده الطبيب، إن الدوافع تكون لشيء في المستقبل وليس الماضي.

اكتشف الشاب بأن الملل والسأم الروتين في حياته كان كله بسبب انعدام أهــداف بحياتي، لذلك كان تسير حياتي على وتيره واحدة مملة دونٍ هدف أو غايــة، فأخــذ الــشاب يقــرر بالضبط ما سيفعله في مستقبلة وفقاً ولرغباته وقدراته ومؤهلاته ويخطط لمستقبله، فشعر بعد ذلك بالآمان الداخلي والهدوء النفسي والرضا بواقعة ومواجهة الحياة بنفس قوية وإرادة شامخة.

كــم مــنا يــا ترى كان يعيش كما كان يعيش هذا الشاب قبل ذهابه للطبــيب، كم هو الجمال الذي حولنا وفي حياتنا ولا نراه، وكم يوجد في ماضينا ذكريات جميلة رائعة ولكننا نتمسك بالذكريات المؤلمة فقط، وكم منا يعيش دون هدف يدب الأمل والدافعية في أرواحنا.

كيف تود أن يتذكرك الناس؟

ظاهرة وجدت على الأرض فأعطت الحياة نكهة خاصة وطعم أجمل للعــيش علــى الأرض، لقــد خلد التاريخ إسم هيلن كيلر العمياء البكماء الصماء في صفحات وسطور الكتب والعقول وهي صاحبة ثلاثة إعاقات، وكم من سليم لم يعرفه أحد، إكسر القاعدة، حطم القيود، عش كل يوم من حياتك وكأنه أحد أهم أيام حياتك، أرفع مستوى جودة حياتك إنه اختيارك أو صــمتك، يعاب على بعض الناس أن عقولهم جديدة لم يستخدموها من قبل، أنا شخصياً أود أن أهترئ، لا أن أصدأ دون استعمال، إني أتمنى أن تأتي نهايتي وأنا أصعد قمة أخرى من حياتي.

يقــول محمد إقبال في ديوانه (ارمغان حجاز) بعد عودته من رحلة الدراســة العلــيا في إنجلترا وألمانيا، فقال: ها أنذا كسرت طلسم العصر وأبطلت مكره، التقطت الحبة وأفلت من شبكة الصياد، يشهد الله أنني في ذلك كنت مقلدا للنبي إبراهيم عليه السلام، فقد خضت النار بثقة واطمئنان وخرجت منها محتفظا بهويتي.

أيها السادة: إن الحضارة الإنسانية ليست حكرا علي أحد. إنها جماع جهــد كل فرد من الشعوب منذ هبط آدم وحواء علي الأرض، والحضارة الغــربية التــي نخــشي الاقتراب منها، كنا نحن أول من ساهم في إذكاء نارها ونورها.

لمـــاذا الخوف والتردد إذن، والتمسح في شعارات لن تقودنا إلا إلى مزيد من العزلة والتخلف، بل والانتحار البطئ؟

ثمـــة مخاطـــر ومحاذيـــر هذا صحيح، ولكن لنقتحم الميدان ونحن واعـــون لهذه المخاطر والمحاذير، لنسعي للتقاط الحبة دون أن نسقط في شبكة الصياد.

إن المهم هو ما نأخذ وما نترك.
المهم أننا إذا غيرنا ثيابنا لا نغير من جلودنا وعقولنا.
المهم أن نأخذ أثمن ما عندهم، ولا نفقد أعز ما نملك.
"من كتاب القرآن والسلطان لفهمي هويدي"

أنت تستطيع

لا تزال جميع الدراسات والأبحاث تفشل في اكتشاف أن الأشخاص الـــذين غيروا في حياة البشر للأفضل، والأشخاص الذين تميزوا بأفكارهم وإنجـــازاتهم سبب تميزهم هو خصائص جينية أو سمات وراثية أو قوى خفـــية أو أن لهـــم تـــركيب خُلقـــي غير كل البشر، إنهم أشخاص تأثروا فأثروا، سمعوا فأسمعوا، هم بشر مثل كل البشر ولكنهم إستثمروا تفكيرهم ووقـــتهم وجهـــدهم بطريقة غير كل البشر، إنها مفاتيح ومبادئ وقوانين وســـنن عـــرفوها فتميزوا بها، وفي الحقيقة لم ابخل عليكم منها في هذا الكتاب.

يقول المهاتما غاندي: " أعترف بأنني مجرد إنسان عادي ذي قدرات أقـــل مـــن القدرات العادية، كما أنني لست حكيماً، إنما أدَّعي لنفسي أنني تجسيد للإنسان العملي المؤمن بالميثاليات، دون أن أدَّعي لنفسي أية ميزة أتميـــز بهـــا، فمـــا اســـتطعت أن أحققه لم يتحقق بدون بحث مضنٍ، ولا يداخلنـــي أدنى شك في قدرة أي إنسان آخر سواء كان رجلاً أو امرأة أن يحقق ما حققته، بشرط أن يبذل ما بذلت من جهد، وأن يتمتع بنفس القدر الذي تمتعت به من إيمان وأمل"

قبل أن أقول إلى اللقاء

أود أن أقـول لـك جزاك الله كل الخير، سواء قرأت الكتاب أو لم تقـرأه، فبمجرد فضولك بالإطلاع فيه هذا بالنسبة لي شيء ليس بالهين، رغـم أنـني أتمنى أن لا تكون ممن خسروا الفائدة التي بذلت سنين في صـياغتها على شكل ((عبقرية التميز)) إنه لك كما الآن، كنت أعتقد أنه لي حينما كنت أكتب وأعمل على إصداره لكنني إكتشفت الآن أنه منحقك وأن رحلتـي فيه إنتهت لعلي أبحث عن رحلة ممتعة أخرى في كتاب أو اصدار أخر.

عزيـزي القارئ ربما التقينا من قبل أو ربما لم نلتقي، لكنني أشعر أن عقلينا وقلبينا تلامسا بشكل ممتع، لقد منحتني هبة عظيمة حين سمحت لـي أن أقدم لك تجربتي وحياتي ومهاراتي من خلال هذا الكتاب، وكلي أمل أن أكون قد حركت مشاعرك ولو قليلاً بالمتعة والفائدة لعل الله تعالى يجزيني خيراً يوم الحساب، وسامحني إن قصرت أو غلوت أو سهوت أو أخطأت "فجلّ من لا يسهو".

كلي أمل أن نلتقي أو أن نبقى بعد هذا الكتاب على اتصال، أو أن أحظى بالالتقاء بك شخصياً في إحدى دوراتي التدريبية أو محاضراتي أو ندواتـي، أو أن تـشاركني أنشطتي الخيرية، حتى وإن كان اللقاء صـدفة، تأكد أننا على درب واحد نحو القمة والتميز فلا تتردد في أن تقدم نفسك لي، إذ أنني أفخر بكل من كان لي شرف التأثير في حياتهم ولو قيد أنملة.

إلى أن يحين وقت اللقاء مرة أخرى تذكر أن تتوقع حدوث معجزات مـن ذاتـك وقدراتك ومواهبك ومهاراتك، وتذكر أن في الماضي كانت المعجـزات تـصنع فـي الـسماء ثم ترسل إلى الأرض، أما الآن فإن المعجـزات تصنع في الأرض ثم ترسل إلى السماء بإذن الله وتوفيقه، إن الله تعالى يقول: ((ولَكِنَّ اللَّهَ يَهْدِي مَن يَشَاءُ)) "سورة البقرة آية ٢٧٢" صدق الله العظيم.

مقياس هاوكينز لدراجات [illegible]

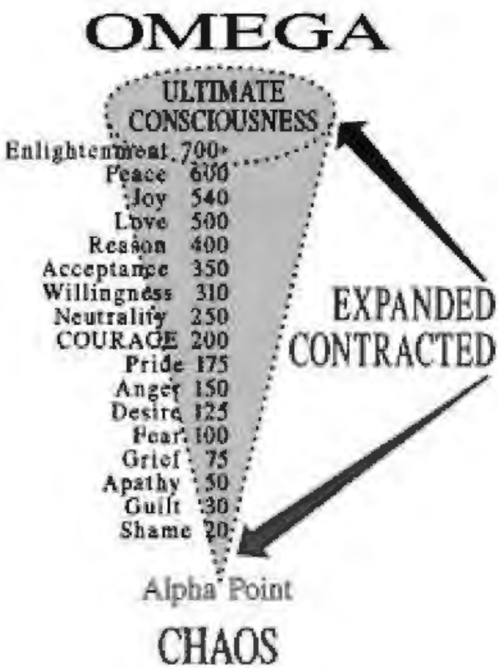
درجة الوعي	وجودهم بين البشر	الصفة العامة	الصفة الخاصة	النظرة الحياتية	المشاعر الغالبة	أسلوبه العملي
٧٠٠إلى ١٠٠٠	٠,٤%	أفاتار معمّر	يتقنون عيش اللحظة			
٧٠٠		يوغي معمّر	التنوير	يكون	فوق الوصف	وعي خالص
٦٠٠			السلام	كمال	الامتنان/النعمة	إنارة
٥٤٠			ابتهاج	تمام	توفير	التجلي
٥٠٠			حب	لطيف	سكون	إلهام
٤٠٠	١٤,٦%	ايجابي معمّر	حكمة	المعاني	التفهم	التجرد
٣٥٠			قبول	انسجامية	الغفران	تجاوز/سمو
٣١٠			استعداد	المساعدة	التفاؤل	النية
٢٥٠			محايدة	الرضى	الثقة	الإطلاق
٢٠٠			شجاعة	الجدوى	التوكيد	القوية
١٧٥	٨٥%	العموم سلبي مدمر	الكبرياء	الطلب	ازدراء	الغرور
١٥٠			غضب	عداوة/خصوم	الكراهية	العدوان
١٢٥			الشهوة	خيبة أمل	رغبة ملحة	الاستبعاد
١٠٠			الخوف	التخوف	القلق	الانسحاب
٧٥			الأسى	التراجيدية	الندم	التعلق
٥٠			الشفقة	فقد الأمل	قنوط	التخلي
٣٠			التأنيب	الشر	اللوم	التدمير
٢٠			العار	مآسي	الإهانة	استئصال

نقلاً عن الدكتور صلاح الراشد

- الأفاتار: مسمى لشخص بلغ قمة التنوير والوعي والمعرفة والحكمة.
- يوجي: شخص في قمة الإيجابية والتأثير ويعيش بمحبة وسلام.
- الإيجابي: شخص يعيش متأثراً ومؤثراً بالجانب الإيجابي في الحياة.
- السلبي: شخص محَبط ومحبِط، متشائم وفاقد الأمل، وعيه ضعيف جداً.

مقياس هاوكينز من ١- ١٠٠٠

- الافاتار هو ما بين ٧٠٠-١٠٠٠ ومنهم سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم وعيسى وموسى وإبراهيم عليهم السلام.
- اليوجـــي هـــو ما بين ٥٠٠-٧٠٠ ومنهم المهاتما غاندي ملهم الهند وبوذا.
- الإيجابي هو ما بين 200-500
- السلبي تحت ٢٠٠

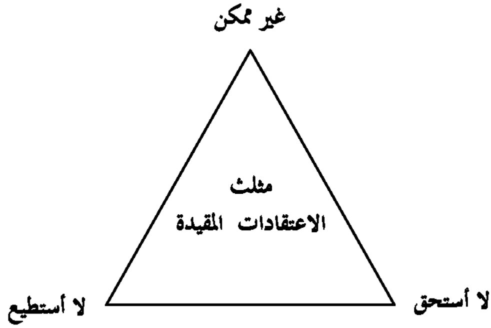


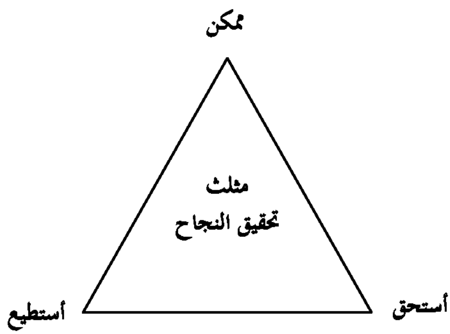
مقياس هيكز للمشاعر

[illegible]	[illegible]	[illegible]
١	متعة – معرفة – حب – تقدير	أفضل مستوى إيجابي
٢	عاطفة	
٣	حماس – توق – سعادة	
٤	توقع ايجابي – إيمان	
٥	تفاؤل	
٦	أمل	
٧	رضى	أدنى مستوى ايجابي
٨	ملل – تذبذب	الحد الفاصل
٩	تشاؤم	أفضل مستوى سلبي
١٠	إحباط – توتر – عدم الصبر	
١١	غمرة (أفكار ومشاعر)	
١٢	خبيبة أمل – احباط	
١٣	شك (عكس الظن)	
١٤	قلق	
١٥	لوم	
١٦	تثبيط	
١٧	غضب	
١٨	إنتقام	
١٩	كراهية	
٢٠	غيرة – حسد	
٢١	فقدان الأمل – عدم الاستحقاق	
٢٢	خوف – اكتآب – يأس	أدنى مستوى سلبي

عندما لا تشعر بأي من المشاعر السبعة الأولى فأنت سلبي

مثلث الحياة


غير ممكن
مثلث
الاعتقادات المقيدة
لا أستطيع
لا أستحق


ممكن
مثلث
تحقيق النجاح
أستطيع
أستحق



سهيل علي بني عــواد
(في سطور)

محاضر ومدرب في مجال التنمية البشرية والتطوير الذاتي والتأهيل الوظيفي، مختص فى التدريب الإدارى والقيادى.

عمـل فـي العديـد من الوظائف المختلفة كان آخرها مديراً عاماً للـشركة العـربية للخـدمات الإعلامية والإعلانية – قطر، ويعمل حالياً مـدرب ومحاضـر في المركز نيوهورايزون العالمي، كما أنه مستشار إعلامي وتنموي ومرشداً نفسياً في عدة جهات أخرى.

أسـس العديـد من المجلّات، وكان مدير/ رئيس تحريرها كالمجلة الاقتـصادية "مال وأعمال" والمجلة الصحية "الأمل "، بالإضافة إلى مجلة "لؤلؤة الخليج" الاجتماعية، والمجلة التنموية "كايزن".

كاتـب فـي كل من جريدتي الشرق والراية القطريتين، ساهم ونظم العديـد مـن المؤتمرات والمعارض والندوات المحلية والعالمية في دولة قطـر، مـثّل الجاليات العربية والأجنبية في كلمة ألقاها في يوم البيئة في دولة قطر.

حـصد العديـد من الشهادات العلمية والتدريبية والتقديرية وجوائز التميز في مسيرة علمه وعمله.

لـه العديـد من المؤلفات المنشورة والتي لا تزال قيد النشر، ضيف العديد من الحلقات التلفزيونية والاذاعية في دولة قطر.

شـعاره فـي الحـياة "المعرفة والمهارة وحدها لا تكفي .. الالتزام والإصرار على الإنجاز سر التميز والنجاح".

((الأشخاص العظماء))

هم أشخاص عاديون طوروا من قدراتهم ومهاراتهم وحققوا أهدافهم حياتهم.

الـــنجاح الشخصي في معظم مجالات الحياة ما هو إلا نتيجة تستمر حتـــى نهاية الحياة، حققته التجارب والمحاولات والإصرار بعد العديد من المحـــاولات الغيـــر ناجحـــة والمؤلمة، أنا أعلم كل العلم بأنني لو أردت الكـــتابة فـــي العظمة والنجاح لما كفى عشرات المجلدات والكتب، ولكن دائمـــاً ما يستوقفني في كلام الآخرين عبارات تقع موقعاً رهيباً في نفسي لا بل توقـــظ عملاقاً نائماً وكامناً في أعماقي، إنها تُخرج أفضل ما لدي.

أثبتت الدراسات أن السلبيين حولك يشكلون نسبة ٨٠% ممن تواجه كـــل يـــوم وهذا ما يدفعك للبحث عن دفعات من الأمل والايجابية، لعلك تغيّـــر نظـــرتك لنفسك من مجرد إنسان عادي إلى أن ترى نفسك عظيماً تستحق العظمة وأن تغيّر نظرتك السلبية للحياة، وتؤمن أن كل من وصل قمم النجاح والتميز لم يخلقوا أفضل منك.

كمـــا قلت في نهاية هذا الكتاب بالأمس قررت أن أؤلف كتاباً واليوم أنـــا أكتـــبه وها هو الآن بين يديك، وكذلك سيكون إصراري على تحقيق أعظم أهداف حياتي.

تجربتي في هذا الكتاب من أسعد وأروع تجارب حياتي لأن شعوراً كان يراوني في كل عبارة أستخلصها من تجارب الحياة وهو أنني قد أقدم لشخص ما مفتاحاً للتغير الناجح نحو الإبداع والعظمة والعطاء.

سهيل عـــواد

من كتاب"كن عظيماً"

ملحق ١
أنا والطين

* * * ** * * *

سكنّا الطينَ فأغرانا اللين وطراوة المسكن، عشنا وهماً ولم نحاول أن نحرر الطين منا أو نحررٍ من الطين هماً، بدا لنا أن الطين يشبع فينا شهوةً أو نمضي فيه غريزةً، احتار الطين فينا بين طهرٍ ونجاسة، وبين علوٍ ودناءة وبين كرهٍ وقساوة، أما خُلق الطين طيناً لا يرجو في الدنيا خلوداً ولا في الآخرة ناراً؟، ينعم بحبات السماء تارةً وأخرى يمضيها تحت الشمس لهيباً، ما كان يرجو في الماضي شرفاً أو منصباً ولا يطوف باحثاً بين تيه ووحل، ما كان يرجو الطين يوماً أي قالب يعطيه شكلاً وشرفاً، ولا تمنى أن يكتسي وجههُ تراباً.

وما تمنى الطين يوماً أن ينبض في أعماقه قلبٌ، أو يكتسي من الأثواب أنصعها بياضاً، لجأت كومة الطين إلى أن تزيد صلابتها وقساوتها، علّ الطين إذا قسا وتحجر وقف في وجه النحاتين القساة دهراً، أو أجبر أن تسيلِ الوديان دون أن تترك الوديان في الطين أثراً، كيف للطين أن يقسو وقد خُلق الصخرَ أقسى منه وأمتن.

ثار الطين على الأرض بعدما نسي أن الأرض أمه، فأرتفع حتى عانق السحاب والمجرة، ومضى في جلبابه يتبختر ناسياً أن للجلباب خياطاً يعرف فيه كل غرزة ويعرف فصله، خرافيٌ هذا الطين يحاول أن يدوس أمه بوحله.

ما الطين إلا سجاناً، أَسرَ الوهمَّ المسكين بعد أن كان حراً لا يملك أن يرفض شكلاً أو ينصهر فتأخذه التيارات كرهاً أو طوعاً، وكيف قادته الخطايا؟ وكيف لبى كل من دعاه إثماً؟

مل الوهم الأسير من الطين أسره، فرحل الوهمُ تاركاً خلفهُ طلاسم على جدران السجن لم يعرف السجّانُ ولا السجينُ لها حلاً.

أنا والطين حياةٌ أو ممات، ليت الطين لبى لي الرغبة ليشفع لِي أمام القاضي الكبير أن الذنب ليس ذنبي، إنما اللذة أقوى وأشد هولاً، فنحن تحت ظل الدساتير مرتزقة، ونحن أحرارٌ رغم أنف الأمس واليوم

وغــدره، أمــسى أمسي في كومة، والكومة من صنع القوة العظمى، وها نفــسي تــرفض أحاسيسي ونبض، فأنا لا أريد من الطين حماية أو حتى شفاعة أو شفقة.

أنــا أســمى مــن كل هذا وأعلى،هكذا الوهم السجين صرح، ورغم ظلمــة سجني وقهري سوف أحيا وإن كنت في الطين ألحد، وسأرسم لي نهاية تنتهي حيث انتهت البداية.

أشــهدك أيهــا الطين عليّ أن الذل الذي أعيش ليس ذنبي، إنما الذل أني عشت في الطين عمري وعمره، فأنا في البداية أو النهاية إنسان أحيا كيف أحيا، وأموت حيث كتب لي أن أوضع في الطين مرة أخرى.

ثــم انتفض الطين من الغبار والرملة وأشهد الكون كله أن الأقدار قد كتــبت علــيه الفكرة وأنه خدع بالوهم الذي زرع في جوفه وأخذ شكله، فكان الوهم للطين وصمة عار جنت على طهره.

ولكــن ما كان من أمسي كان، وليتني أبقى للآتين عبرة، ولن أداس تحت أرجل المارين مهما كان ومهما سيكون.

عظــيمٌ شــأني مهمــا حقــرت الدنــيا والحضارات والقوة سلوكي ومشاعري وأفكاري.

بقلم/ سهيل عــواد

ملحق ٢
منهجية العظماء

* * * ** * * * *

"لو تعلقت همة أحدكم بالثريا لنالها". (محمد بن عبدالله – صلى الله عليه وسلم).

"إذا أردت أن تؤذي عدوك فأصلح نفسك". (ابن الجوزي)

"الحياة إما أن تكون مغامرة جريئة، أو لا شيء". (هيلين كيلر)

"لـــيس هناك من هو أكثر بؤسًا من المرء الذي أصبح اللاقرار هو عادته الوحيدة". (وليام جيمس)

"إذا لـــم تحـــاول أن تفعـــل شيئًا أبعد مما قد أتقنته، فأنت لن تتقدم أبدًا". (رونالد اسبورت)

"عندما أقوم ببناء فريق فإنني أبحث دائمًا عن أناس يحبون الفوز، وإذا لم أعثـــر علـــى أي منهم فإنني أبحث عن أناس يكرهون الهزيمة". (روس بروت)

"إن أعظـــم اكتـــشاف لجيلي، هو أن الإنسان يمكن أن يغيّر حياته إذا ما استطاع أن يغيّر اتجاهاته العقلية". (وليام جيمس)

"إن المرء هو أصل كل ما يفعل". (أرسطو)

"إن الإجابة الوحيدة على الهزيمة هي الانتصار". (ونستون تشرشل)

"لعلـــه مـــن عجائب الحياة أنك إذا رفضت كل ما هو دون مستوى القمة، فإنك دائمًا تصل إليها". (سومرست موم)

"إن مـــا يسعى إليه الإنسان السامي يكمن في ذاته هو، أما الدنيء فيسعى إلى ما لدى الآخرين" (كونفويشيوس)

"قـــد يتقـــبل الكثيرون النُصح، لكن الحكماء فقط هم الذين يستفيدون منه". (بابليليوس سيرس)

"علـــيك أن تفعـــل الأشـــياء التـــي تعتقد أنه ليس باستطاعتك أن تفعلها". (روزفلت)

"مَن يعِش في خوف لن يكون حراً أبدًا". (هوراس)

"الرجل العظيم يكون مطمئنًا، يتحرر من القلق، أما الرجل ضيق الأفق فعادة ما يكون متوتراً". (كونفوشيوس)

"إن الاتصال في العلاقات الإنسانية يشابه التنفس عند الإنسان، كلاهما يهدف إلى استمرار الحياة". (فرجينيا ساتير)

"افعل الشيء الصحيح؛ فإن ذلك سوف يجعل البعض ممتنًا في حين يُدهش الباقون". (مارك توين)

"إن العالَم يفسح الطريق للمرء الذي يعرف إلى أين هو ذاهب". (رالف و. أمرسون)

"إنسان بغير هدف كسفينة بغير دفة، كلاهما سوف ينتهي به الأمر على الصخور". (توماس كارليل)

"ليست الأهداف ضرورية لتحفيزنا فحسب، بل هي أساسية فعلاً لبقائنا في قيد الحياة". (روبرت شولر)

"إن السعادة تكمُن في مُتعه الإنجاز، ونشوة المجهود المبدع" (روزفلت)

"إن الاتجاه الذي يبدأ مع التعلم، سوف يكون من شأنه أن يحدد حياة المرء في المستقبل" (أفلاطون)

"لا يوجد وصف للقائد أعظم من أنه يساعد رجاله على التدريب على القوة والفعالية والتأثير". (منسيوس)

قال أبو القاسم الشابّي:

وَمنْ لا يحبُّ صُعودَ الجبالِ *** يَعِشْ أَبَدَ الدَّهرِ بَيْنَ الحُفَرْ

"غالبًا ما يكون النجاح حليف هؤلاء الذين يعملون بجرأة، ونادراً ما يكون حليف أولئك المترددين الذي يتهيّبون المواقف ونتائجها". (جواهر لال نهرو)

"نحن نسقُط كي ننهض، ونُهزم في المعارك لنحرر نصراً أروع، تمامًا كما ننام كي نصحوا أكثر قوةً ونشاطًا. (براونبخ)

"الرجل الناجح هو الذي يظل يبحث عن عمل بعد أن يجد وظيفة". "ينقسم الفاشلون إلى نصفين: أولهما: الذين يفكرون ولا يعملون، وثانيهما: الذين يعملون ولا يفكرون أبدًا". (جون تشارلز سالاك)

"لا يصل الناس إلى حديقة النجاح دون أن يمروا بمحطات التعب والفشل واليأس، وصاحب الإرادة القوية لا يطيل الوقوف في هذه المحطات". "إننا ندفـــع ثمـــنًا غاليًا بسبب خوفنا من الفشل. إنه عائق كبير للتطور، يعمل علـــى تضييق أفق الشخصية، ويحدّ من الاستكشاف والتجريب، فلا توجد معـــرفة تخلـــو مـــن صعوبة، ولا تجْرِبة تخلو من خطأ أو صواب، وإذا أردت الاســـتمرار فـــي المعـــرفة فعلـــيك أن تكون مستعداً طوال حياتك لمواجهه خطورة الفشل". (جون جاردينر)

"يلوم الناس ظروفهم على ما هم فيه من حال، ولكنني لا أؤمن بالظروف، فالناجحون في هذه الدنيا أناس بحثوا عن الظروف التي يريدونها، فإذا لم يجدوها صنعوها بأنفسهم". (برنارد شو)

"جوهر النجاح، هو قوة التنبؤ قبل حدوث الأشياء". (هنري فابول)

تم بحمد الله وتوفيقه